

ECONOMÍA POLÍTICA

Apuntes personales. Curso 2016/2017

DESCRIPCIÓN BREVE



En la elaboración de mis apuntes tengo por costumbre emplear la edición más actual de la bibliografía recomendada en las guías de estudio y de las disposiciones normativas vigentes. Pero, ¿por qué no estudio por los libros? Porque en los años que llevo estudiando por la UNED, salvando algunos libros de los recomendados que son verdaderamente buenos, una gran mayoría no está a la altura de lo que se espera por el precio que se paga por ellos, entre otras cosas por la falta de una narración expositora clara, interminables divagaciones a los efectos de aumentar el número de páginas, numerosas erratas gramaticales, ortográficas e incluso en las citas jurídicas, etc. Incluso, en ocasiones, parece como si existiera un interés subyacente en publicar cuantas más reediciones del libro mejor, aunque solo se modifique un 1% del mismo (vicisitud esta que con una fe de erratas quedaría solventada).

Por esos motivos estudio por mis propios apuntes. Intento que sean lo más claros, resumidos y correctos posible sin obviar nada importante que pudiera ser objeto de examen. No obstante, como toda interpretación subjetiva, tanto en estos como en cualesquiera otros, puede conllevar la exclusión desafortunada de materia de examen. ¡Es el riesgo de estudiar por apuntes!

Finalmente, el uso de la licencia Creative Commons anteriormente expuesta tiene una sencilla razón de existencia: poder seguir la pista a mis apuntes. ¿Por qué? Porque, personalmente, entiendo que, en Derecho, como en muchos otros estudios, no basta con adquirir unos conocimientos para aprobar una asignatura y pasar página, sino que hay que estar actualizando los conocimientos constantemente. Así, tener conocimiento de reediciones posteriores que se hagan de los mismos, me permite seguir beneficiándome en el futuro del trabajo y del esfuerzo que un día puse desinteresadamente a disposición de todo el que estuviera interesado.

¡Ánimo, sé constante y suerte en los exámenes!

ÍNDICE

ECONOMÍA POLÍTICA

Lección 1. Principios básicos. Epígrafes:

- 1. La economía y los asuntos de la vida cotidiana.
- 2. Los principios subyacentes a elección.
- 3. Interacción: cómo funcionan las economías.
- 4. Modelos de economía: algunos ejemplos importantes.
  - 4.1. Modelo de la frontera de posibilidades de producción.
  - 4.2. Modelo de la ventaja comparativa.
  - 4.3. El flujo circular de la renta.
- 5. La economía positiva frente a la economía normativa.

Lección 2. Oferta y demanda. Epígrafes:

- 1. Oferta y demanda: un modelo de un mercado competitivo.
- 2. La curva de demanda.
  - 2.1. El plan de demanda y la curva de demanda.
  - 2.2. Desplazamientos de la curva de demanda.
  - 2.3. Interpretación de los desplazamientos de la curva de demanda.
- 3. La curva de oferta.
  - 3.1. El plan de oferta y la curva de oferta.
  - 3.2. Desplazamientos de la curva de oferta.
  - 3.3. Interpretación de los desplazamientos de la curva de oferta.
- 4. Oferta y demanda de equilibrio.
  - 4.1. Cómo encontrar el precio y la cantidad de equilibrio.
  - 4.2. ¿Por qué todas las ventas y las compras del mercado se realizan el mismo precio?
  - 4.3. ¿Por qué disminuye el precio de mercado si es mayor que el precio de equilibrio?
  - 4.4. ¿Por qué aumenta el precio de mercado si es menor que el precio de equilibrio?
  - 4.5. Cómo usar el equilibrio para describir mercados.
- 5. Cambios en la oferta y la demanda.
  - 5.1. ¿Qué sucede cuando se desplaza la curva de demanda?
  - 5.2. ¿Qué sucede cuando se desplaza la curva de oferta?
  - 5.3. Desplazamientos simultáneos de las curvas de oferta y de demanda.

Lección 3. Elasticidad e impuestos. Epígrafes:

- 1. Definición y cálculo de la elasticidad.
- 2. Interpretación de la elasticidad precio de la demanda.
  - 2.1. ¿Cómo es de elástico lo elástico?
  - 2.2. Elasticidad precio a lo largo de la curva de demanda.



  - 2.3. ¿Qué factores determinan la elasticidad precio de la demanda?
- 3. Otras elasticidades de demanda.
  - 3.1. Elasticidad precio cruzada de la demanda.
  - 3.2. Elasticidad renta de la demanda.
- 4. La elasticidad precio de la oferta.
- 5. Zoológico de elasticidades.

Lección 4. La curva de oferta. Epígrafes:

- 1. La función de producción.
  - 1.1. Inputs y outputs.
  - 1.2. De la función de producción a la curva de costes.
- 2. Dos conceptos claves: coste marginal y coste medio.
  - 2.1. Coste marginal.
  - 2.2. Coste total medio (Coste medio).
  - 2.3. ¿Es siempre creciente la curva de coste marginal?
- 3. Costes a corto plazo frente a costes a largo plazo.
  - 3.1. Rendimientos a escala.
  - 3.2. Resumen: costes a corto plazo y largo plazo.

Lección 5. La competencia perfecta. Epígrafes:

- 1. La competencia perfecta.
  - 1.1. Definición de competencia perfecta.
  - 1.2. Condiciones necesarias para la competencia perfecta.
- 2. La producción y los beneficios.
  - 2.1. Utilización del análisis marginal para elegir la cantidad de producción maximizadora del beneficio.
  - 2.2. ¿Cuándo es rentable la producción?
  - 2.3. La decisión de producción a corto plazo.
  - 2.4. Cambiar el coste fijo.
- 3. El coste de producción y la eficiencia en el equilibrio a largo plazo.

Lección 6. Monopolio, oligopolio y competencia monopolística. Epígrafes:

- 1. Tipos de estructura de mercado.
- 2. El significado del monopolio.
  - 2.1. El monopolio: la primera desviación de la competencia perfecta.
  - 2.2. ¿Qué hacen los monopolistas?
  - 2.3. ¿Por qué existen los monopolios?
- 3. El significado del oligopolio.
  - 3.1. El predominio del oligopolio.
  - 3.2. Entendiendo el oligopolio.
- 4. El monopolio, el oligopolio y las políticas públicas.
  - 4.1. Prevención del monopolio.



    - 4.2. Monopolio natural.
    - 4.3. Colusión tácita y guerras de precios.
- 5. El significado de la competencia monopolística.

Lección 7. Macroeconomía: una visión global. Epígrafes:

- 1. La naturaleza de la macroeconomía.
    - 1.1. Preguntas macroeconómicas.
    - 1.2. Macroeconomía: el total es más que la suma de las partes.
    - 1.3. Macroeconomía: teoría y política.
- 2. El ciclo económico.
    - 2.1. El perfil del ciclo económico.
    - 2.2. El sufrimiento causado por la recesión.
    - 2.3. Control del ciclo económico.
- 3. Crecimiento económico a largo plazo.
- 4. Inflación y deflación.
    - 4.1. Causas de la inflación y de la deflación.
    - 4.2. Los males de la inflación y de la deflación.
- 5. Desequilibrios internacionales.

Lección 8. Medición de la macroeconomía. Epígrafes:

- 1. La medición de la macroeconomía.
    - 1.1. El producto interior bruto.
    - 1.2. El cálculo del PIB.
    - 1.3. ¿Qué nos indica el PIB?
- 2. El PIB real y la producción agregada.
    - 2.1. Cálculo del PIB real.
    - 2.2. Lo que no mide el PIB real.
- 3. Los índices de precios y el nivel agregado de precios.
    - 3.1. Las cestas de la compra y los índices de precios.
    - 3.2. El índice de precios de consumo.
    - 3.3. Otras medidas de precios.
- 4. La tasa de desempleo.
    - 4.1. Definición y medición de desempleo.
    - 4.2. El significado de la tasa de desempleo.
    - 4.3. Crecimiento y desempleo.
- 5. La tasa natural de desempleo.
    - 5.1. Creación y destrucción de puestos de trabajo.
    - 5.2. La tasa natural de desempleo.

Lección 9. El dinero, la banca y los bancos centrales. Epígrafes:

- 1. El significado del dinero.
    - 1.1. ¿Qué es dinero?



    - 1.2. Funciones del dinero.
    - 1.3. Tipos de dinero.
    - 1.4. Medición de la oferta monetaria.
- 2. La función monetaria de los bancos.
    - 2.1. Qué hacen los bancos.
    - 2.2. El problema de los pánicos bancarios.
    - 2.3. La regulación bancaria.
- 3. La determinación de la oferta monetaria.
    - 3.1. Cómo crean dinero los bancos.
    - 3.2. Las reservas, los depósitos bancarios y el multiplicador monetario.
    - 3.3. El multiplicador monetario en la realidad.
- 4. El banco central (el sistema de la reserva federal).
    - 4.1. Lo que hace un banco central: reservas reglamentarias y tipo de descuento.
    - 4.2. El Banco Central Europeo.

Lección 10. Comercio internacional. Epígrafes:

- 1. La ventaja comparativa y el comercio internacional.
    - 1.1. Una reinterpretación de las posibilidades de producción y de la ventaja comparativa.
    - 1.2. Las ganancias del comercio internacional.
    - 1.3. Ventaja comparativa frente a ventaja absoluta.
    - 1.4. Las fuentes de la ventaja comparativa.
- 2. La oferta, la demanda y el comercio internacional.
    - 2.1. Los efectos de las importaciones.
    - 2.2. Los efectos de las exportaciones.
    - 2.3. El comercio internacional y los salarios.
- 3. Los efectos de la protección al comercio.
    - 3.1. Los efectos de un arancel.
    - 3.2. Los efectos de una cuota a la producción.
- 4. Los flujos de capital y la balanza de pagos.
    - 4.1. Las cuentas de la balanza de pagos.
    - 4.2. Principales determinantes de los flujos internacionales de capital.
    - 4.3. Flujos de capitales en los dos sentidos.
- 5. El papel que desempeña el tipo de cambio.
    - 5.1. Entender los tipos de cambio.
    - 5.2. El tipo de cambio de equilibrio.
    - 5.3. La inflación y los tipos de cambio reales.
    - 5.4. Paridad del poder adquisitivo.



TEMA 1

PRINCIPIOS BÁSICOS

Los **principios básicos de la Economía** son doce:

- Sobre la elección individual (4).
- Sobre cómo interactúan esas decisiones individuales (5).
- Sobre las interacciones en el conjunto de la economía (3).

1. LA ECONOMÍA Y LOS ASUNTOS DE LA VIDA COTIDIANA

Partimos de los siguientes conceptos:

- Una **economía** es un sistema para coordinar las actividades productivas de la sociedad.
- **La Economía** es la ciencia social que estudia la producción, la distribución y el consumo de bienes y servicios (Alfred Marshall: "la Economía es el estudio de la humanidad en los asuntos de la vida cotidiana").
    - **La Microeconomía**, es la rama de la Economía que estudia cómo los individuos toman sus decisiones y de cómo esas decisiones interactúan (Adam Smith: "la persecución de su propio interés por parte de los individuos generalmente favorece los intereses de la sociedad en su conjunto").
    - **La Macroeconomía**, es la rama de la Economía que estudia las fluctuaciones globales de una economía.
- **Economía de mercado**, en la que la producción y el consumo son el resultado de muchas decisiones descentralizadas, tomadas por muchas empresas y por muchos individuos. En ella, cada productor individual produce lo que considera que le proporcionará el mayor beneficio y cada consumidor compra lo que él mismo decide. Son características de la economía de mercado:
    - **Mano invisible**, expresión que se refiere a cómo la economía de mercado se las arregla para encauzar el poder del propio interés en favor de la sociedad.
    - **Fallo de mercado**, para referirse a la situación que se da cuando la persecución individual del propio interés genera malos resultados para la sociedad en su conjunto.
- **Economía dirigida**, en la que existe una autoridad central que toma las decisiones de producción y de consumo. Las que se han dado no han funcionado demasiado bien, dado que el caos no planificado de una economía de mercado resulta funcionar más ordenadamente que la planificación de una economía dirigida.
- La economía experimenta **fluctuaciones** (subidas y bajadas). Las caídas se denominan **recesiones**.
- El **crecimiento económico** es la capacidad de una economía para producir cada vez más bienes y servicios.



2. LOS PRINCIPIOS SUBYACENTES A ELECCIÓN

Los **principios subyacentes a la elección individual** son el núcleo de la economía ya que, toda cuestión económica implica decisiones de elección individual sobre qué hacer y qué no hacer. Son cuatro principios:

- Principio 1: **Hay que hacer elecciones porque los recursos son escasos**.
    - Un **recurso** es cualquier cosa que puede ser utilizada para producir otra cosa. Las listas de recursos suelen empezar por:
        - La tierra.
        - El trabajo (tiempo de los trabajadores).
        - El capital físico (maquinaria, edificios y otros activos productivos creados por el hombre).
        - El capital humano (niveles educativos y habilidades de los trabajadores).
    - Un **recurso es escaso** cuando no hay suficiente cantidad del mismo para satisfacer todas las formas en que la sociedad desea utilizarlo.
    - La escasez de recursos obliga a la sociedad a hacer elecciones. La mayoría de éstas surgen como resultado de muchas elecciones individuales.
- Principio 2: **El verdadero coste de algo es su coste de oportunidad**.
    - El **coste de oportunidad** es aquello a lo que se ha de renunciar para obtener el bien que quieres.
    - Es crucial para entender la elección individual.
- Principio 3: **"Cuánto" es una decisión en el margen**.
    - Las decisiones del tipo "cuánto" son decisiones en el margen (**decisiones marginales**). Las mismas implican una comparación entre costes y ganancias de hacer un poquito más o un poquito menos de una actividad determinada (**intercambio**).
    - El **análisis marginal** es fundamental en Economía para determinar cuánto se hace de una actividad.
- Principio 4: **La gente generalmente responde a los incentivos, aprovechando las oportunidades de mejorar**.
    - Los incentivos son oportunidades de mejorar.
    - Los individuos aprovecharán los incentivos hasta que se agoten totalmente. Esta premisa sirve de base de todas las predicciones que se realizan sobre el comportamiento individual.
    - Los planes para modificación del comportamiento de los individuos son más eficaces cuando emplean los incentivos.

3. INTERACCIÓN: CÓMO FUNCIONAN LAS ECONOMÍAS

Los **principios de interacción** parten de la base de que una economía es un sistema que coordina actividades productivas de muchas personas, cuyas elecciones individuales vienen determinadas por las elecciones de otros individuos. Dicho fenómeno recibe el nombre de **interacción**. Son cinco principios:

- Principio 5: **El intercambio genera ganancias**.



    - A través del **intercambio** (**comercio**) se reparten las tareas entre los individuos (**especialización**).
    - Dicho intercambio genera ganancias, por lo que los individuos se especializarán en aquellas actividades para las que están mejor capacitados.
    - La economía en su conjunto puede producir más cuando cada persona se especializa en una ocupación e intercambia con las demás.
- Principio 6: **Los mercados tienden al equilibrio**.
    - Una situación económica es un **equilibrio** cuando ningún individuo puede mejorar haciendo algo diferente de lo que hace.
    - El hecho de que los individuos respondan a los incentivos, hace que los mercados tiendan al equilibrio.
    - Los mercados suelen alcanzar el equilibrio mediante cambios de los precios, que aumentan o disminuyen hasta que desaparecen todas las oportunidades que los individuos tienen para mejorar.
- Principio 7: **Para alcanzar los objetivos de la sociedad, hay que utilizar los recursos eficientemente**.
    - Los recursos de una economía están utilizándose **eficientemente** cuando se están usando de tal forma que se han agotado todas las oportunidades que existen para mejorar a cualquier individuo. Es decir, cuando se aprovechan todas las posibilidades de hacer que alguien mejore sin que nadie empeore.
    - Una economía que es eficiente genera las máximas ganancias posibles del comercio, dados los recursos disponibles. Esto se debe a que no existe forma alternativa de reasignar los recursos de modo que todo el mundo mejore.
    - La **eficiencia** es un medio para alcanzar los objetivos de una sociedad. En ocasiones, puede entrar en conflicto con la **equidad**. Se entiende por equidad que todo el mundo obtiene su parte justa, concepto subjetivo y menos definido que la eficiencia.
        - Las políticas que persiguen la equidad, a menudo, tiene el coste de que disminuyen la eficiencia, y viceversa.
- Principio 8: **Los mercados generalmente tienden a la eficiencia**.
    - La mano invisible es lo que se encarga de conseguir la utilización eficiente de los recursos.
    - Los incentivos de una economía de mercado garantizan que los recursos se destinan a sus usos adecuados y que no se despilfarran las oportunidades de mejorar que tienen las personas.
    - Puesto que los individuos generalmente aprovechan las ganancias del intercambio, los mercados tienden en general a la eficiencia, dado que la eficiencia conlleva las máximas ganancias posibles.
    - En ocasiones, la búsqueda del propio interés en los mercados puede ocasionar que la sociedad esté peor (fallo del mercado), resultando la ineficiencia. En estas ocasiones, puede resultar útil la intervención del gobierno.
- Principio 9. **Cuando los mercados no consiguen la eficiencia, la intervención del gobierno puede mejorar el bienestar de la sociedad**.
    - Introducido por el último punto del principio anterior, cuando los mercados no consiguen la eficiencia, la intervención del gobierno puede mejorar el bienestar de la sociedad.



- Cuando se produce un fallo del mercado, una **política pública bien diseñada** puede cambiar la utilización de los recursos por la sociedad, de modo que se aproxime más a la eficiencia.
- Las principales causas por las que falla el mercado son:
  - Las acciones individuales tienen efectos secundarios que el mercado no tiene en cuenta adecuadamente.
  - Una de las partes evita que se produzcan intercambios mutuamente beneficiosos al intentar apropiarse para sí mismo de una proporción mayor de los recursos.
  - Algunos bienes, por su propia naturaleza, no pueden ser asignados eficientemente por el mercado.

INTERACCIONES DEL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA (No es materia de examen)

La economía sufre fluctuaciones. En base a esa premisa, tenemos los siguientes tres principios:

- Principio 10: **El gasto de una persona es un ingreso de otra persona**.
- Principio 11: **El gasto total algunas veces no coincide con la capacidad productiva de la economía**.
  - El gasto agregado es la cantidad de bienes y servicios que los consumidores y las empresas quieren comprar. Algunas veces no coincide con la cantidad total de bienes y servicios que la economía es capaz de producir. Las reducciones del gasto agregado suelen provocar recesiones.
  - Cuando el gasto total es demasiado elevado, la economía sufre inflación (aumento generalizado de los precios). El gasto total a veces no coincide con la capacidad productiva de la economía.
- Principio 12: **Las políticas públicas pueden modificar el gasto**.

4. MODELOS EN ECONOMÍA: ALGUNOS EJEMPLOS IMPORTANTES

Un **modelo** es una representación simplificada de la realidad que se utiliza para entender mejor las situaciones de la vida real.

- Son importantes porque su sencillez permite centrarse en los efectos producidos por un solo cambio cada vez.
- Se basa en **el supuesto de que todo lo demás no varía**: todos los otros factores relevantes permanecen constantes.
- Cabe destacar los siguientes modelos:
  - **Modelo de la frontera de posibilidades de producción**, que sirve para entender las disyuntivas a que se enfrentan todas las economías.
  - **Modelo de la ventaja comparativa**, que aclara el principio de las ganancias derivadas del comercio.
  - **El flujo circular de la renta**, una representación esquemática para entender cómo se canalizan en la economía los flujos de dinero, de bienes y de servicios.



4.1. MODELO DE LA FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN

El **modelo de la frontera de posibilidades de producción** presenta las siguientes características:

- Se basa en el principio 1: los recursos son limitados y, por lo tanto, cualquier economía se enfrenta a disyuntivas.
- Considera una **economía simplificada** en la que solo se producen **dos bienes**, permitiendo analizar las disyuntivas gráficamente.
- La **frontera de posibilidades de producción**, además de ilustrar las disyuntivas de una economía que solo produce dos bienes, además, muestra cuál es la cantidad máxima que puede producirse de un bien dada cualquier cantidad producida del otro bien. Los puntos que quedan fuera de la frontera no son factibles.
- La frontera de posibilidades de producción permite entender los siguientes aspectos de la economía real:
    - **Eficiencia**. Una economía es eficiente si no existen oportunidades desaprovechadas.
        - **Eficiencia productiva** de la economía:
            - Es **eficiente** no puede aumentar la producción de un bien cualquiera sin producir menos cantidad de algún otro bien.
            - Es **ineficiente** si pudiera producir más cantidad de algún bien sin producir menos de otros.
        - Eficiencia en la distribución. La economía es eficiente cuando distribuye sus recursos de manera que los consumidores están lo mejor posible.
        - La **eficiencia de una economía en su conjunto** requiere tanto la eficiencia productiva como la eficiencia en la distribución, así, ha de producir la cantidad máxima posible de cada bien dada la producción de todos los demás bienes y, además, tiene que producir la combinación de bienes que la gente desee consumir.
    - **Coste de oportunidad**. El verdadero coste de un bien es todo aquello a lo que hay que renunciar para conseguir dicho bien.
        - Cuando el coste de oportunidad de una unidad adicional de un bien no varía cuando cambia la combinación de bienes producidos, la frontera de posibilidades de producción es una **línea recta**.
            - La pendiente de una frontera de posibilidades de producción recta es igual al coste de oportunidad.
        - **Coste de oportunidad creciente**. Cuando solo se produce una cantidad pequeña de un bien, el coste de oportunidad de ese bien es relativamente bajo, porque la economía solo necesita usar los recursos que son más adecuados para producir ese bien. A medida que aumenta la cantidad producida de un bien, su coste de oportunidad es normalmente mayor, porque los mejores recursos para la producción del mismo se van agotando y hay que usar otros menos adecuados.
    - **Crecimiento económico**. Es la capacidad de una economía para producir cada vez más bienes y servicios.
        - Las fuentes del crecimiento económico son principalmente dos:



- El **aumento de los factores de producción**. Estos son los recursos usados para producir bienes y servicios. No se agotan en la producción (la tierra, el trabajo, el capital físico y el capital humano).
- El **progreso en la tecnología**, como conjunto de medios técnicos existentes para producir bienes y servicios.

- El crecimiento económico desplaza a la derecha la frontera de posibilidades de producción.

4.2. MODELO DE LA VENTAJA COMPARATIVA (No es materia de examen)

4.3. EL FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA

El **trueque** es la transacción más sencilla. Consiste en que cada una de las partes intercambia directamente un bien o servicio que tiene por otro bien o servicio que desea, sin utilizar dinero. Es raro que se dé en economías modernas.

En economías modernas, una parte vende los bienes y servicios que posee y compra otros tantos.

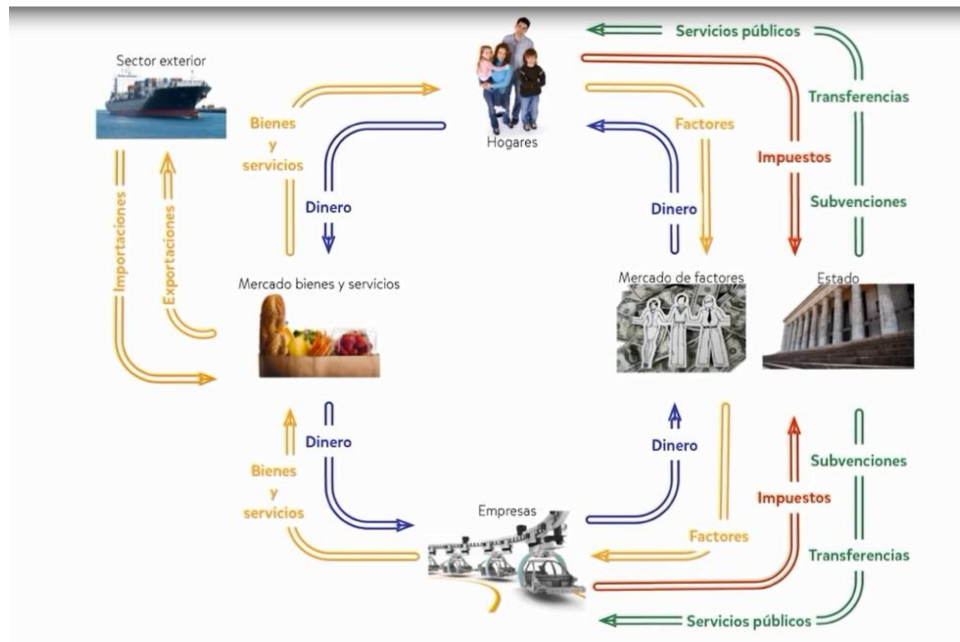
El **diagrama del flujo circular de la renta** es un gráfico que representa las transacciones que tienen lugar en una economía mediante dos tipos de flujos trazados formando un círculo:

- Los **flujos de cosas físicas** en un sentido: bienes, servicios, trabajo o materias primas.
- Los **flujos monetarios** que se pagan por esas cosas físicas, en sentido contrario.

El diagrama más sencillo del flujo circular de la renta representa una economía que:

- Solo tiene dos tipos de **agente**:
  - Las **economías domésticas** (hogares). Individuo o grupo de individuos que comparten su renta.
  - Las **empresas**. Organización que produce bienes y servicios para venderlos, empleando a los miembros de las economías domésticas.
- Tiene dos tipos de **mercado**:
  - **Mercados de bienes y servicios**. En ellos las economías domésticas compran a las empresas los bienes y servicios que desean. Esto produce un flujo de bienes y servicios hacia los hogares y un flujo monetario hacia las empresas.
  - **Mercados de factores** o **mercado de trabajo**. En ellos las empresas compran los recursos que necesitan para producir bienes y servicios. Así, los trabajadores venden su trabajo y las economías domésticas pueden vender los factores de producción que poseen.
    - Son los que determinan la **distribución de la renta en una economía**, es decir, la renta total generada en la economía entre los propietarios de los distintos factores de producción.
- Deja de lado muchas complicaciones de la realidad. Entre otras:
  - La distinción entre empresas y economías domésticas no siempre es clara.
  - Muchas de las ventas de las empresas no se hacen a las economías domésticas, sino a otras empresas.





5. LA ECONOMÍA POSITIVA FRENTE A LA ECONOMÍA NORMATIVA

Dentro del **análisis económico**, hay que diferenciar dos aspectos:

- **Economía positiva** se entiende el análisis que trata de contestar a preguntas sobre cómo funciona el mundo y que ofrece respuestas únicas, correctas o incorrectas. Es decir, hace descripciones.
  - Los economistas invierten la mayor parte de su tiempo en la economía positiva, en la que los modelos desempeñan un papel muy importante.
- **Economía normativa** se entiende el análisis que trata de afirmar cómo debería funcionar el mundo. Es decir, ofrece prescripciones o recomendaciones.

El análisis económico puede utilizarse para demostrar que algunas políticas son claramente mejores que otras, independientemente de las distintas opiniones al respecto.



TEMA 2

OFERTA Y DEMANDA

1. OFERTA Y DEMANDA: UN MODELO DE UN MERCADO COMPETITIVO

El modelo de oferta y demanda es útil para entender la mayoría de los mercados.

Un **mercado competitivo** es un mercado en el que hay muchos compradores y muchos vendedores de un mismo bien o servicio, y ninguno de éstos puede influir en el precio al que se vende dicho bien o servicio. El comportamiento del mercado competitivo se describe muy bien mediante el **modelo de oferta y demanda**, que cuenta con los siguientes cinco elementos básicos:

- La curva de demanda.
- La curva de oferta.
- El conjunto de factores que provocan desplazamientos de la curva de demanda y el conjunto de factores que provocan desplazamientos de la curva de oferta.
- El equilibrio del mercado, que incluye el precio de equilibrio y la cantidad de equilibrio.
- De qué forma cambia el equilibrio cuando se desplazan la curva de oferta o la curva de demanda.

2. LA CURVA DE DEMANDA

En general, la cantidad de cualquier bien o servicio que la gente quiere comprar depende del precio.

- Cuanto mayor es el precio, menos es la cantidad que se quiere comprar.
- Cuanto menor es el precio, mayor es la cantidad que se quiere comprar.

2.1. EL PLAN DE DEMANDA Y LA CURVA DE DEMANDA

Un **plan de demanda** es una tabla que muestra la cantidad de un bien o servicio que los consumidores desean comprar a cada uno de varios precios diferentes, es decir, la relación entre la cantidad demandada y el precio.

Una **curva de demanda** es una representación gráfica del plan de demanda.

La **Ley de la demanda**: el aumento del precio de un bien, si todo lo demás es igual, lleva a los consumidores a disminuir la cantidad demandada de ese bien.

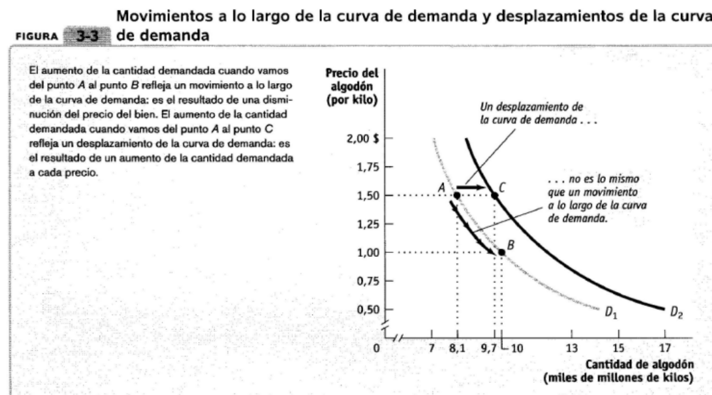
2.2. DESPLAZAMIENTOS DE LA CURVA DE DEMANDA

Hay que tener claro la diferencia entre los siguientes conceptos:

- El **desplazamiento de la curva de demanda** muestra la variación de la cantidad demandada a cada precio. Variación representada por el cambio de posición en la curva de demanda inicial (D1) a su nueva posición (D2).



- Los **movimientos a lo largo de la curva de demanda**, muestran los cambios de la cantidad demandada de un bien que son consecuencia de la variación de su precio.



2.3. INTERPRETACIÓN DE LOS DESPLAZAMIENTOS DE LA CURVA DE DEMANDA

Los desplazamientos de la curva de demanda pueden ser hacia la derecha o hacia la izquierda:

- **Desplazamientos de la curva de demanda hacia la derecha**: **aumento de la demanda**. A cualquier precio, los consumidores demandan una cantidad del bien o servicio mayor que antes.
- **Desplazamientos de la curva de demanda hacia la izquierda**: **disminución de la demanda**. A cualquier precio, los consumidores demandan una cantidad del bien o servicio menor que antes.

Los **factores principales** que desplazan la curva de demanda de un bien o servicio son:

- **Cambios de los precios de los bienes o de los servicios relacionados**.
  - **Bienes sustitutivos**: Par de bienes que, de alguna manera, cumplen la misma función, de modo que, la subida del precio de uno de ellos hace que los consumidores quieran comprar más del otro.
    - **Subida del precio del bien alternativo**: hace que los consumidores opten por no comprarlo y adquirir el bien original en su lugar. Por lo tanto, la curva de demanda del bien original se desplaza hacia la derecha.
    - **Subida del precio del bien original**: hace que los consumidores opten por no comprarlo y adquirir el bien alternativo en su lugar. Por lo tanto, la curva de demanda del bien original se desplaza hacia la izquierda.
  - **Bienes complementarios**: Par de bienes que, de alguna manera, se consumen conjuntamente. La subida del precio de un bien provoca que los consumidores quieran comprar menos cantidad de otro bien.
    - **Subida del precio del bien**: hace que disminuya la demanda del complementario. Por lo tanto, su curva de demanda se desplaza a la izquierda.
- **Cambios de la renta**. Cuando los individuos tienen más ingresos, están más dispuestos a comprar más cantidad de un bien a cualquier precio. No obstante, hay que matizar dicha regla atendiendo a los tipos de bienes:
  - **Bienes normales**. Aquellos cuya demanda aumenta al aumentar el ingreso de los consumidores. Por lo tanto, la curva de demanda se desplaza hacia la derecha.



 - **Bienes inferiores**. Aquellos cuya demanda disminuye al aumentar el ingreso de los consumidores. Por lo tanto, la curva de demanda se desplaza hacia la izquierda.
- **Cambios de los gustos o preferencias**. Los consumidores tienen preferencias o gustos que determinan lo que eligen consumir. Éstos pueden variar, de forma, que dicho cambio tiene un impacto predecible en la demanda.
  - Cuando los gustos cambian **a favor de un bien**, hay más personas dispuestas a comprarlo a cada precio, ergo la curva de demanda se desplaza hacia la derecha.
  - Cuando los gustos cambian **en contra de un bien**, hay menos gente dispuesta a comprarlo a cada precio, ergo la curva de demanda se desplaza hacia la izquierda.
- **Cambios de las expectativas**. La demanda actual de un bien muchas veces se ve afectada por las expectativas futuras:
  - Por las **expectativas sobre su precio futuro**:
    - La expectativa de un **aumento futuro del precio**, probablemente provocará un aumento de la demanda actual. Por lo tanto, la curva de demanda se desplazará hacia la derecha.
    - La expectativa de una **disminución futura del precio**, probablemente provocará una disminución de la demanda actual. Por lo tanto, la curva de demanda se desplazará hacia la izquierda.
  - Por las **expectativas sobre la renta futura**:
    - La expectativa de un **aumento de la renta futura**, probablemente provocará un aumento de la demanda actual. Por lo tanto, la curva de demanda se desplazará hacia la derecha.
    - La expectativa de una **disminución de la renta futura**, probablemente provocará una disminución de la demanda actual. Por lo tanto, la curva de demanda se desplazará hacia la izquierda.
- **Cambios del número de consumidores**. El aumento de consumidores provoca el aumento de la demanda total, aunque la demanda individual por consumidor haya permanecido constante.
  - La **curva de demanda individual** muestra la relación entre el precio y la cantidad demandada por un consumidor individual.
  - La **curva de demanda del mercado** muestra la cómo la cantidad total demanda por los consumidores depende del precio de mercado. Se trata de la suma horizontal de las curvas de demanda individuales de todos los consumidores de ese mercado.

3. LA CURVA DE OFERTA

La **cantidad ofrecida** es la cantidad de un bien o servicio que los productores están dispuestos a vender a un precio concreto.

3.1. EL PLAN DE OFERTA Y LA CURVA DE OFERTA

Un **plan de oferta** muestra la cantidad de un bien o un servicio que se ofrecería a cada uno de varios precios.



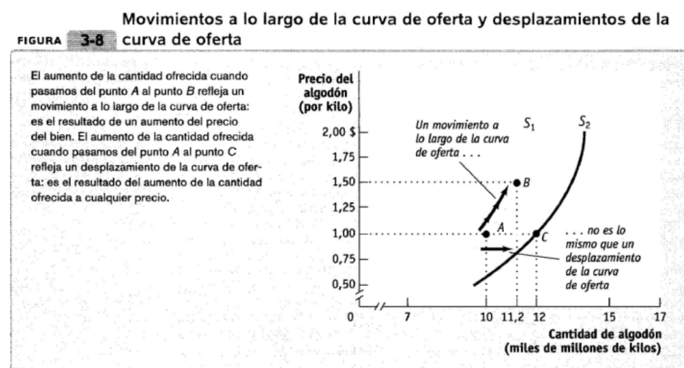
Una **curva de oferta** muestra la relación entre la cantidad ofrecida y el precio, es decir, al plan de oferta. Las curvas de oferta tienen, normalmente, pendiente positiva: cuanto mayor es el precio ofrecido, mayor es la cantidad de cualquier bien o servicio que los productores estarán dispuestos a vender.

Un cambio de los planes de oferta provoca un cambio en la cantidad ofrecida a cada precio, es decir, un **desplazamiento de la curva de oferta**.

3.2. DESPLAZAMIENTO DE LA CURVA DE OFERTA

Hay que tener claro la diferencia entre los siguientes conceptos:

- El **desplazamiento de la curva de oferta** muestra la variación de la cantidad ofrecida a cada precio. Variación representada por el cambio de posición en la curva de demanda inicial (S1) a su nueva posición (S2).
- Los **movimientos a lo largo de la curva de oferta**, muestran los cambios de la cantidad ofrecida de un bien que son consecuencia de la variación de su precio.



3.3. INTERPRETACIÓN DE LOS DESPLAZAMIENTOS DE LA CURVA DE OFERTA

Los desplazamientos de la curva de oferta pueden ser hacia la derecha o hacia la izquierda:

- **Desplazamientos de la curva de oferta hacia la derecha**: **aumento de la oferta**. A cada precio, los productores ofrecen una cantidad del bien mayor que antes.
- **Desplazamientos de la curva de oferta hacia la izquierda**: **disminución de la oferta**. A cada precio, los productores ofrecen una cantidad del bien menor que antes.

Los **factores principales** que desplazan la curva de oferta de un bien o servicio son:

- **Cambios de los precios de los inputs**. Para producir algo (**output**) hacen falta bienes o servicios (**inputs**). Tanto los inputs como los outputs tienen un precio, su variación desplaza a dicha curva:
    - Un **aumento del precio de un input** da lugar a que la producción del bien final sea más costosa para quienes lo producen y lo venden. En consecuencia, los productores estarán dispuestos a ofrecer menos cantidad del bien a cada precio y, por lo tanto, la curva de oferta de desplazará hacia la izquierda.
    - Una **disminución del precio de un input** da lugar a que la producción del bien final sea menos costosa para quienes lo producen y lo venden. En consecuencia, éstos estarán dispuestos a



vender una mayor cantidad del bien a cada precio y, por lo tanto, la curva de oferta se desplazará hacia la derecha.

- **Cambios de los precios de los bienes y los servicios relacionados**. Un productor individual puede producir un conjunto de bienes, en lugar de uno solo. Cuando esto ocurre, la cantidad de uno de ellos que está dispuesto a vender depende de los precios de los otros bienes que produce. Así:
    - **Cuando se trate de bienes sustitutivos**, el vendedor tenderá a ofrecer una mayor cantidad del bien cuyo precio haya subido, en detrimento de la cantidad ofrecida del bien cuyo precio ha disminuido.
        - **Subida del precio del bien alternativo**: hace que el vendedor opte por ofrecer una menor cantidad del bien original. Por lo tanto, la curva de oferta del bien original se desplaza hacia la izquierda.
        - **Subida del precio del bien original**: hace que el vendedor opte por ofrecer una mayor cantidad del bien original. Por lo tanto, la curva de oferta del bien original se desplaza hacia la derecha.
    - **Cuando se trate de bienes complementarios**, debido a la naturaleza del proceso productivo, son aquellos que, de alguna manera, se obtienen conjuntamente. El productor tenderá a ofrecer una mayor cantidad del bien cuyo precio haya aumentado y, en consecuencia, también lo hará del bien complementario obtenido con aquél.
- **Cambios de la tecnología**. Las mejoras en los métodos que se pueden usar para convertir los inputs en bienes y servicios útiles. Estas mejoras permiten que los productores gasten menos en inputs, aunque sigan produciendo la misma cantidad. Cuanto mejor es la tecnología, menores son los costes de producción y, por lo tanto, la oferta aumenta, desplazándose la curva de oferta hacia la derecha.
- **Cambios de las expectativas**. Estos pueden desplazar la curva de oferta:
    - Las expectativas sobre un **aumento futuro del precio del bien**, pueden provocar que el vendedor decida almacenar dicho bien para ofrecerlo en el futuro. Por lo tanto, se produce una disminución de la oferta actual, desplazándose la curva de oferta hacia la izquierda.
    - Las expectativas sobre una **disminución futura del precio del bien**, pueden provocar que el vendedor decida aumentar la oferta de dicho bien, con el fin de obtener un mejor precio que el futuro. Por lo tanto, aumenta la oferta actual, desplazándose la curva de oferta hacia la derecha.
- **Cambios del número de productores**. Un aumento del número de productores provoca un aumento de la oferta y, por lo tanto, un desplazamiento de la curva de oferta hacia la derecha.
    - La **curva de oferta individual** muestra la relación entre el precio y la cantidad ofrecida por un productor individual.
    - La **curva de oferta del mercado** muestra cómo la cantidad total ofrecida por todos los productores individuales depende del precio que ese bien tiene en el mercado. Se trata de la suma horizontal de las curvas de oferta individuales de todos los productores.

4. OFERTA Y DEMANDA DE EQUILIBRIO

El principio 6 dice que **los mercados tienen al equilibrio**, siendo este la situación en la que nadie puede mejorar actuando de otra forma.



Un **mercado competitivo está en equilibrio** cuando el precio ha alcanzado un nivel tal que la cantidad demandada de un bien es igual a la cantidad ofrecida del mismo bien. A ese precio, ningún vendedor individual podría estar mejor vendiendo una cantidad del bien mayor o menor, y ningún comprador individual podría estar mejor comprando más o menos cantidad del bien.

- **Precio de equilibrio** o **precio que vacía el mercado**, es aquel que iguala la cantidad ofrecida y la cantidad demandada.
- **Cantidad de equilibrio**, es aquella que se compra y vende al precio de equilibrio.

4.1. CÓMO ENTONTRAR EL PRECIO Y LA CANTIDAD DE EQUILIBRIO

La manera más sencilla es representar en un mismo gráfico la curva de oferta y la curva de demanda. El precio en el que se cortan las dos curvas es el precio de equilibrio, es decir, punto donde las cantidades demanda y ofertada son iguales.

Los mercados tienden al equilibrio, afirmación que podemos comprender con los siguientes epígrafes.

4.2. ¿POR QUÉ TODAS LAS VENTAS Y LAS COMPRAS DEL MERCADO SE REALIZAN EL MISMO PRECIO?

Porque en cualquier mercado en el que los compradores y vendedores hayan participado durante algún tiempo, las compraventas tienden a converger en un precio generalmente uniforme (**precio del mercado**).

4.3. ¿POR QUÉ DISMINUYE EL PRECIO DE MERCADO SI ES MAYOR QUE EL PRECIO DE EQUILIBRIO?

Cuando el precio de mercado es mayor que el precio de equilibrio se produce un **excedente** o **exceso en la oferta**, esto es, la cantidad ofrecida es mayor que la cantidad demandada.

El excedente actúa como incentivo para que los productores frustrados bajen sus precios con la intención de arrebatar parte del negocio a la competencia. Así, se obtiene como resultado una presión a la baja sobre el precio del mercado hasta que alcance el precio de equilibrio.

4.4. ¿POR QUÉ AUMENTA EL PRECIO DEL MERCADO SI ES MENOR QUE EL PRECIO DE EQUILIBRIO?

Cuando el precio de mercado es menor que el precio de equilibrio se produce una **escasez** o **exceso de demanda**, esto es, la cantidad ofrecida es menor que la cantidad demandada.

La escasez implica que los compradores potenciales frustrados estarán dispuestos a pagar un precio mayor o que los vendedores caigan en la cuenta de que pueden cobrar precios mayores. En consecuencia, el precio de mercado tenderá a subir hasta que alcance el precio de equilibrio.

4.5. CÓMO USAR EL EQUILIBRIO PARA DESCRIBIR MERCADOS

El precio del mercado siempre se mueve hacia el precio de equilibrio, precio en el que no hay ni exceso de oferta ni exceso de demanda.

5. CAMBIOS EN LA OFERTA Y LA DEMANDA

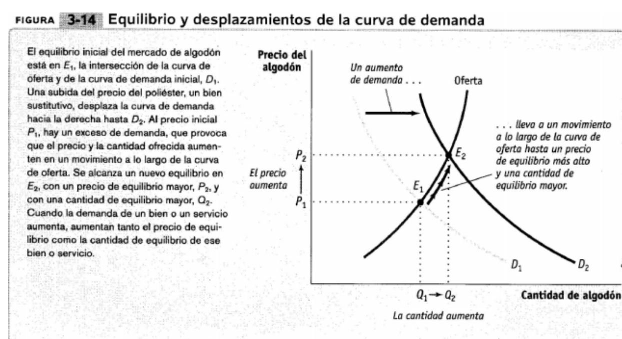


Hay acontecimientos que pueden provocar desplazamientos de la curva de oferta o de la curva de demanda, pero no de ambas. También los hay que pueden provocar desplazamientos de ambas curvas de forma simultánea.

5.1. ¿QUÉ SUCEDE CUANDO SE DESPLAZA LA CURVA DE DEMANDA?

Los desplazamientos de la curva de demanda significan que la demanda aumenta o disminuye:

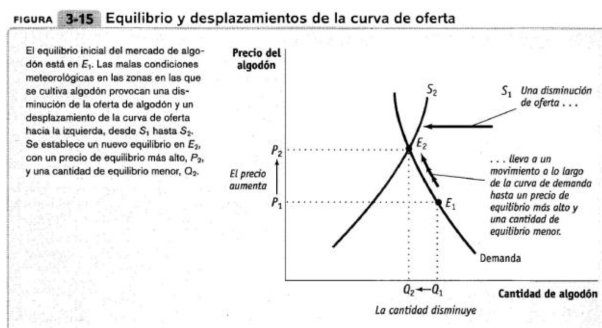
- **Desplazamiento de la curva de demanda hacia la derecha**: Cuando la demanda de un bien o servicio aumenta, el precio de equilibrio y la cantidad de equilibrio del mismo aumentan.
- **Desplazamiento de la curva de demanda hacia la izquierda**: Cuando la demanda de un bien o servicio disminuye, el precio de equilibrio y la cantidad de equilibrio del mismo disminuyen.



5.2. ¿QUÉ SUCEDE CUANDO SE DESPLAZA LA CURVA DE OFERTA?

Los desplazamientos de la curva de oferta significan que la oferta aumenta o disminuye:

- **Desplazamiento de la curva de oferta hacia la derecha**: Cuando la oferta de un bien o servicio aumenta, el precio de equilibrio del mismo disminuye y la cantidad de equilibrio aumenta.
- **Desplazamiento de la curva de oferta hacia la izquierda**: Cuando la oferta de un bien o servicio disminuye, el precio de equilibrio aumenta y la cantidad de equilibrio disminuye.



5.3. DESPLAZAMIENTOS SIMULTÁNEOS DE LAS CURVAS DE OFERTA Y DE DEMANDA

A veces se producen acontecimientos que desplazan ambas curvas al mismo tiempo.

- **Cuando las curvas de oferta y de demanda se desplazan en sentidos opuestos**, no se puede predecir cuál será el efecto final sobre la cantidad comprada y vendida. No obstante, si una delas curvas tiene

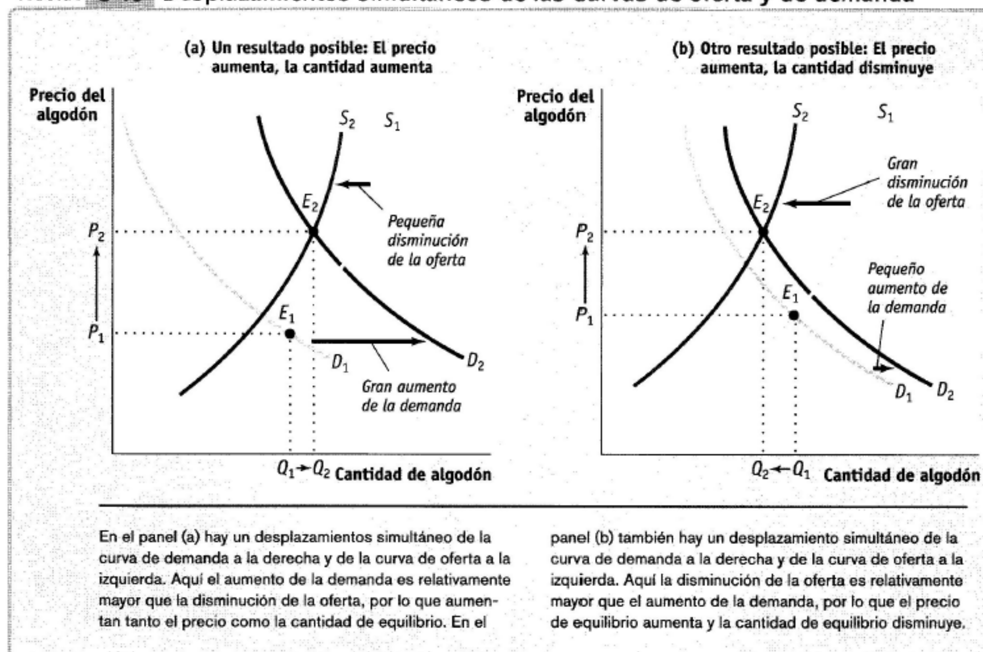


un desplazamiento mayor que el de la otra, el desplazamiento tendrá un efecto mayor sobre la cantidad intercambiada. Así, se pueden hacer las siguientes predicciones:

- **Cuando la demanda aumenta y la oferta disminuye**, el precio de equilibrio aumenta, pero el cambio de la cantidad de equilibrio es ambiguo.
- **Cuando la demanda disminuye y la oferta aumenta**, el precio de equilibrio disminuye, pero el cambio de la cantidad de equilibrio es ambiguo.

- **Cuando las curvas de oferta y de demanda se desplazan en el mismo sentido**, en esta situación se puede predecir el cambio de la cantidad comprada y vendida, pero el cambio del precio es ambiguo. Así, se pueden hacer las siguientes predicciones:
  - **Cuando aumentan tanto la demanda como la oferta**, la cantidad de equilibrio aumenta, pero el cambio del precio de equilibrio es ambiguo.
  - **Cuando disminuyen tanto la demanda como la oferta**, la cantidad de equilibrio disminuye, pero el cambio del precio de equilibrio es ambiguo.

FIGURA 3-16 Desplazamientos simultáneos de las curvas de oferta y de demanda



En el panel (a) hay un desplazamientos simultáneo de la curva de demanda a la derecha y de la curva de oferta a la izquierda. Aquí el aumento de la demanda es relativamente mayor que la disminución de la oferta, por lo que aumentan tanto el precio como la cantidad de equilibrio. En el panel (b) también hay un desplazamiento simultáneo de la curva de demanda a la derecha y de la curva de oferta a la izquierda. Aquí la disminución de la oferta es relativamente mayor que el aumento de la demanda, por lo que el precio de equilibrio aumenta y la cantidad de equilibrio disminuye.



TEMA 3

ELASTICIDAD E IMPUESTOS

1. DEFINICIÓN Y CÁLCULO DE LA ELASTICIDAD

La **elasticidad precio de la demanda** es el cociente entre la **variación porcentual de la cantidad demandada** y la **variación porcentual del precio** a medida que nos movemos a lo largo de la curva de demanda.

$$\text{Elasticidad precio de la demanda} = \frac{\text{\% de variación de la cantidad demandada}}{\text{\% de variación del precio}}$$

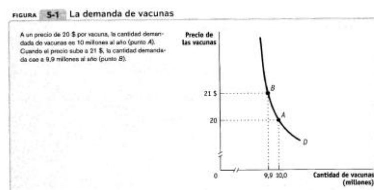
- Se emplean valoraciones porcentuales para obtener una medida que no dependa de las unidades en las que está medido el bien.
- Para calcular la elasticidad precio de la demanda, primero deberemos determinar las variaciones:
  - La **variación porcentual de la cantidad demandada** es el cociente entre la **variación de la cantidad demandada** y la **cantidad demandada inicial**.

    $$\text{\% de variación de la cantidad demandada} = \frac{\text{Variación de la cantidad demandada}}{\text{Cantidad demandada inicial}}$$

  - La **variación porcentual del precio** es el cociente entre la **variación del precio** y el **precio inicial**.

    $$\text{\% de variación del precio} = \frac{\text{Variación del precio}}{\text{Precio inicial}}$$

- La elasticidad precio de la demanda es un número negativo. Normalmente se omite el signo menos y se emplea el valor absoluto de la elasticidad.
- Cuanto mayor es la elasticidad del precio de la demanda, más sensible es la cantidad demandada al precio. En base a ello, la **demanda** puede ser:
  - **Elástica**: Si la cantidad demandada varía en un porcentaje alto comparado con el cambio porcentual del precio.
  - **Inelástica**: Si la cantidad demandada responde escuetamente a una variación porcentual del precio.



La **Ley de la demanda** dice que la curva de demanda es decreciente, por lo que el precio y la cantidad demandada se mueven siempre en sentidos opuestos. Así:

- Un cambio porcentual positivo del precio (aumento) provoca un cambio porcentual negativo (disminución) de la cantidad demandada.
- Un cambio porcentual negativo del precio provoca un cambio porcentual positivo de la cantidad demandada.



2. INTERPRETACIÓN DE LA ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA

2.1. ¿CÓMO ES DE ELÁSTICO LO ELÁSTICO?

Para comenzar la explicación, debemos considerar los dos casos extremos:

- **Demanda perfectamente inelástica o rígida**: cuando la cantidad demandada no responde en absoluto a las variaciones del precio.
    - Cuando la demanda es rígida, la curva de demanda es una línea vertical.
    - El valor de la elasticidad del precio de la demanda es 0.
- **Demanda perfectamente elástica**: cuando cualquier aumento del precio provoca que la cantidad demandada se haga nula.
    - Cuando la demanda es perfectamente elástica, la curva de demanda es una línea horizontal.
    - El valor de la elasticidad del precio de la demanda es infinito (∞).

La mayoría de los bienes se encuentran entre los dos valores extremos anteriores, empleándose el siguiente criterio de clasificación de la demanda:

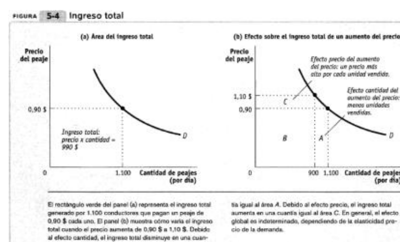
- **Demanda elástica**: Cuando la elasticidad del precio de la demanda es mayor que 1.
- **Demanda de elasticidad unitaria**: Cuando la elasticidad del precio de la demanda es menor que 1.
- **Demanda inelástica**: Cuando la elasticidad del precio de la demanda es menor que 1.

La clasificación anterior sirve para prever cómo afectarán las variaciones del precio de un bien a los ingresos totales obtenidos por los productores al vender dicho bien. El **ingreso total** es el valor total de las ventas de un bien o servicio, es decir:

- Es igual al precio multiplicado por la cantidad vendida

$$\text{Ingreso total} = \text{Precio} \times \text{Cantidad vendida}$$

- Es igual al área de un rectángulo cuya altura es el precio y cuyo ancho es la cantidad demandada a ese precio.



El rectángulo verde del panel (a) representa el ingreso total generado por 1.100 conductores que pagan un peaje de 0,90 $ cada uno. El panel (b) muestra cómo varía el ingreso total cuando el precio aumenta de 0,90 $ a 1,10 $. Debido al efecto cantidad, el ingreso total disminuye en una cuantía igual al área A. Debido al efecto precio, el ingreso total aumenta en una cuantía igual al área C. En general, el efecto global es indeterminado, dependiendo de la elasticidad precio de la demanda.

Visto lo anterior, la elasticidad precio de la demanda nos sirve para predecir el efecto de la variación del precio:

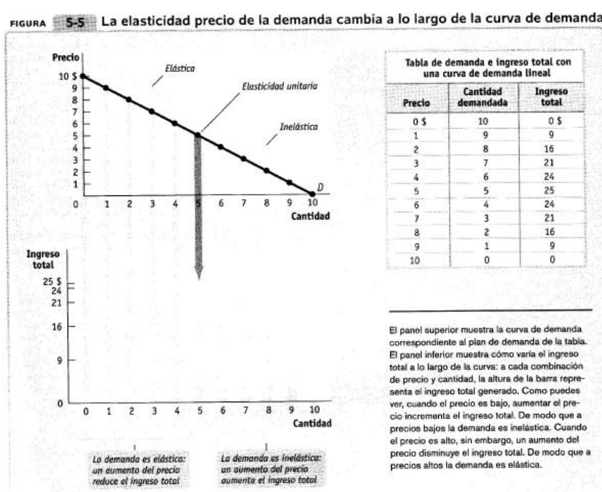
- **El aumento del precio** requiere estudiar las siguientes vicisitudes:
    - El aumento del precio produce dos efectos contrapuestos:
        - **Un efecto precio**: Tras el aumento del precio, cada unidad vendida se vende a un precio más alto, lo que tiende a aumentar el ingreso.



        - **Un efecto cantidad**: Tras el aumento del precio, se venden menos unidades, lo que tiende a disminuir el ingreso.
    - ¿Cómo influyen estos efectos en el ingreso total?
        - **Si el efecto precio es mayor que el efecto cantidad**: el ingreso total aumenta. Esto ocurrirá cuando la **elasticidad precio de la demanda es inelástica**.
        - **Si el efecto precio es menor que el efecto cantidad**: el ingreso total disminuye. Esto ocurrirá cuando la **elasticidad precio de la demanda es elástica**.
        - **Si el efecto precio es igual que el efecto cantidad**: el ingreso total no varía. Esto ocurrirá cuando la **elasticidad precio de la demanda es unitaria**.
- **La disminución del precio** requiere estudiar las siguientes vicisitudes:
    - La disminución del precio produce dos efectos contrapuestos:
        - **Un efecto precio**: Tras la disminución del precio, cada unidad vendida se vende a un precio inferior, lo que tiende a disminuir el ingreso.
        - Un efecto cantidad: Tras la disminución del precio, se venden más unidades, lo que tiende a aumentar el ingreso.
    - ¿Cómo influyen estos efectos en el ingreso total?
        - **Si el efecto precio es mayor que el efecto cantidad**: el ingreso total disminuye. Esto ocurrirá cuando la **elasticidad precio de la demanda es inelástica**.
        - Si el efecto precio es menor que el efecto cantidad: el ingreso total aumenta. Esto ocurrirá cuando la **elasticidad precio de la demanda es elástica**.
        - **Si el efecto precio es igual que el efecto cantidad**: el ingreso total no varía. Esto ocurrirá cuando la **elasticidad precio de la demanda es unitaria**.

2.2. ELASTICIDAD PRECIO A LO LARGO DE LA CURVA DE DEMANDA

En la mayoría de las curvas de demanda ocurre que la elasticidad precio de demanda en un punto de la curva es diferente de la elasticidad precio de demanda en otro punto de la misma.



Precio	Cantidad demandada	Ingreso total
0 $	10	0 $
1	9	9
2	8	16
3	7	21
4	6	24
5	5	25
6	4	24
7	3	21
8	2	16
9	1	9
10	0	0

El panel superior muestra la curva de demanda correspondiente al plan de demanda de la tabla. El panel inferior muestra cómo varía el ingreso total a lo largo de la curva: a cada combinación de precio y cantidad, la altura de la barra representa el ingreso total generado. Como puedes ver, cuando el precio es bajo, aumentar el precio incrementa el ingreso total. De modo que a precios bajos la demanda es inelástica. Cuando el precio es alto, sin embargo, un aumento del precio disminuye el ingreso total. De modo que a precios altos la demanda es elástica.

2.3. ¿QUÉ FACTORES DETERMINAN LA ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA?

La elasticidad precio de la demanda viene determinada por cuatro factores principales:



- **La disponibilidad de buenos sustitutivos**.
  - La elasticidad precio de la demanda de un bien tiende a ser mayor si se puede disponer fácilmente de otros bienes alternativos.
  - La elasticidad precio de la demanda tiende a ser baja si no hay sustitutivos cercanos o si son muy difíciles de obtener.
- **Si el bien es de primera necesidad o de lujo**.
  - La elasticidad precio de la demanda de un bien tiende a ser baja si el bien es algo que uno tiene que tener.
  - La elasticidad precio de la demanda tiende a ser alta si es un bien de lujo, ya que puede prescindirse del mismo fácilmente.
- **La proporción de la renta gastada en el bien**.
  - La elasticidad precio de la demanda de un bien tiende a ser baja cuando el gasto en ese bien es una pequeña proporción de la renta de un consumidor.
  - La elasticidad precio de la demanda de un bien tiende a ser alta cuando el gasto en ese bien es una proporción importante de la renta.
- **El tiempo transcurrido desde que varió el precio**. La elasticidad precio de la demanda de un bien tiende a ser más elevada cuanto mayor es el tiempo del que disponen los consumidores para adaptarse a una variación del precio. Es decir, la elasticidad precio de la demanda a largo plazo tiende a ser mayor que la elasticidad a corto plazo.

3. OTRAS ELASTICIDADES DE DEMANDA

La **cantidad demandada** de un bien también depende de otras variables. Así, podemos observar las siguientes variables y sus correspondientes elasticidades:

- El precio del bien: **la elasticidad precio de la demanda**.
- El precio de los bienes relacionados con ese bien: **la elasticidad precio cruzada de la demanda**.
- La renta de los consumidores: **la elasticidad renta de la demanda**.

3.1. ELASTICIDAD PRECIO CRUZADA DE LA DEMANDA

La variación del precio de un bien relacionado desplaza la curva de demanda del bien original, lo que representa una variación de la cantidad demandada a cada precio. La magnitud de este efecto cruzado sobre la demanda se puede medir mediante la **elasticidad precio cruzada de la demanda**, que se define como el cociente entre la variación porcentual de la cantidad demandada de un bien y la variación porcentual del precio del otro bien.

$$\text{Elasticidad precio cruzada de la demanda entre los bienes A y B} = \frac{\text{variación porcentual de la cantidad demandada de A}}{\text{variación porcentual del precio de B}}$$

El signo del resultado obtenido como elasticidad precio cruzada de la demanda nos indica si los bienes son complementarios o sustitutivos.

- **Signo negativo**: Los **bienes son complementarios**.



    - La elasticidad precio cruzada de la demanda es negativa, por lo tanto, un aumento del precio del bien A, provoca el desplazamiento hacia la izquierda de la curva de demanda del bien B, es decir, una menor cantidad demandada.
    - El tamaño de la elasticidad precio cruzada de la demanda indica el grado de complementariedad de los bienes:
        - **Relación de complementariedad débil**: si es ligeramente inferior a cero.
        - **Relación de complementariedad alta**: si es muy inferior a cero.
- **Signo positivo**: los **bienes son sustitutivos**.
    - La elasticidad precio cruzada de la demanda es positiva, por lo tanto, un aumento del precio del bien alternativo, provoca que la curva de demanda del bien original se desplace hacia la derecha, es decir, una mayor cantidad demandada.
    - El tamaño de la elasticidad precio cruzada de la demanda indica el grado de sustituibilidad de los bienes:
        - **Relación de sustituibilidad buena**: si es alto.
        - **Relación de sustituibilidad mala**: si es pequeña.

3.2. ELASTICIDAD RENTA DE LA DEMANDA

La **elasticidad renta de la demanda** es el cociente entre la variación de la cantidad demandada entre la variación de la renta. La misma permite:

- Medir cómo se ve afectada la demanda de un bien por las variaciones de las rentas de los consumidores.
- Determinar si un bien es un bien normal o un bien inferior.
    - **Bien normal**: cuando la elasticidad renta de la demanda es positiva. La cantidad demandada a cada precio aumenta al incrementarse la renta.
    - **Bien inferior**: cuando la elasticidad renta de la demanda es negativa. La cantidad demandada a cada precio disminuye al aumentar la renta.

$$\text{Elasticidad renta de la demanda} = \frac{\text{\% variación de la cantidad demandada}}{\text{\% variación de la renta}}$$

- Pronosticar cuáles serán las industrias que crecerán más rápidamente como consecuencia del aumento de la renta de los consumidores a lo largo del tiempo (obviamente, se tratan de industrias de bienes normales).
    - **Demanda elástica respecto a la renta**: si la elasticidad renta de la demanda es mayor que 1. Cuando la renta aumenta, la demanda de los bienes elásticos respecto a la renta aumenta más deprisa que la renta (por ejemplo: bienes de lujo).
    - **Demanda inelástica respecto a la renta**: si la elasticidad renta de la demanda es positiva pero menor que 1. Cuando la renta aumenta, la demanda de los bienes inelásticos respecto a la renta aumenta, pero más lentamente que la renta (por ejemplo: bienes necesarios).

4. LA ELASTICIDAD PRECIO DE LA OFERTA



La **elasticidad precio de la oferta** es una medida de la sensibilidad de la cantidad ofrecida de un bien al precio de ese bien. Es el cociente entre la variación porcentual de la cantidad ofrecida y la variación porcentual del precio a medida que nos movemos a lo largo de la **curva de oferta**.

$$\text{Elasticidad precio de la oferta} = \frac{\%\ \text{variación de la cantidad ofrecida}}{\%\ \text{variación del precio}}$$

Para comenzar la explicación, debemos considerar los dos casos extremos:

- **Oferta perfectamente inelástica**: cuando las variaciones del precio del bien no afecta a la cantidad ofrecida.
  - Cuando la oferta es perfectamente inelástica, la curva de oferta es una línea vertical.
  - El valor de la elasticidad del precio de la oferta es 0.
- **Oferta perfectamente elástica**: cuando la mínima variación del precio provoca un aumento enorme de la cantidad ofrecida.
  - Cuando la oferta es perfectamente elástica, la curva de demanda es una línea horizontal.
  - El valor de la elasticidad del precio de la oferta infinito (∞).

Los **factores que determinan la elasticidad precio de la oferta** son:

- **La disponibilidad de los inputs**.
  - La elasticidad precio de la oferta tiende a ser grande cuando los inputs están fácilmente disponibles y cuando los costes de aumentar o disminuir su cantidad en la producción son relativamente bajos.
  - La elasticidad precio de la oferta tiende a ser pequeña cuando los inputs son difíciles de obtener y cuando aumentar o disminuir su cantidad en la producción tiene un coste relativamente alto.
- **El tiempo**. La elasticidad precio de la oferta tiende a aumentar a medida que los productores tienen más tiempo para responder a las variaciones del precio. Es decir, la elasticidad precio de la oferta suele ser mayor a largo plazo que a corto plazo. No obstante, si los productores disponen de tiempo suficiente, suelen ser capaces de modificar considerablemente su producción en respuesta a un cambio del precio, incluso cuando en la producción se utilicen recursos naturales limitados. Por eso se distingue entre:
  - **Elasticidad de oferta a corto plazo**: referida a unas pocas semanas o meses.
  - **Elasticidad de oferta a largo plazo**: referida a varios años.

5. ZOOLÓGICO DE ELASTICIDADES

La siguiente tabla contiene un resumen de todas las elasticidades analizadas.



TABLA 5-3 Un zoológico de elasticidades

$$\textbf{Elasticidad precio de la demanda} = \frac{\textbf{\% variación de la cantidad demandada}}{\textbf{\% variación del precio}} \textbf{ (quitando el signo menos)}$$

0	**Perfectamente inelástica:** el precio no influye en la cantidad demandada (curva de demanda vertical).
Entre 0 y 1	**Inelástica:** un aumento del precio aumenta el ingreso total.
1	**Elasticidad unitaria:** las variaciones del precio no afectan al ingreso total.
Mayor que 1, menor que ∞	**Elástica:** un aumento del precio reduce el ingreso total.
∞	**Perfectamente elástica:** cualquier aumento del precio provoca que la cantidad demandada se haga 0. Cualquier disminución del precio hace infinita la cantidad demandada (curva de demanda horizontal).

$$\textbf{Elasticidad precio cruzada de la demanda} = \frac{\textbf{\% variación de la cantidad demandada } \textbf{\textit{de un bien}}}{\textbf{\% variación del precio } \textbf{\textit{del otro bien}}}$$

Negativa	**Complementarios:** La cantidad demandada de un bien disminuye cuando aumenta el precio del otro bien.
Positiva	**Sustitutivos:** La cantidad demandada de un bien aumenta cuando aumenta el precio del otro bien.

$$\textbf{Elasticidad renta de la demanda} = \frac{\textbf{\% variación de la cantidad demandada de un bien}}{\textbf{\% variación de la renta}}$$

Negativa	**Bien inferior:** la cantidad demandada disminuye cuando aumenta la renta.
Positiva, menor que 1	**Bien normal, inelástico a la renta:** la cantidad demandada aumenta cuando aumenta la renta, pero no lo hace tan rápidamente como la renta.
Positiva, mayor que 1	**Bien normal, elástico a la renta:** la cantidad demandada aumenta cuando aumenta la renta, y lo hace más rápidamente que la renta.

$$\textbf{Elasticidad precio de la oferta} = \frac{\textbf{\% variación de la cantidad ofrecida}}{\textbf{\% variación del precio}}$$

0	**Perfectamente inelástica:** el precio no influye en la cantidad ofrecida (curva de oferta vertical).
Mayor que 0	Curva de oferta normal creciente.
∞	**Perfectamente elástica:** cualquiera disminución del precio provoca que la cantidad ofrecida se haga 0. Cualquier aumento del precio lleva a una cantidad ofrecida infinita (curva de oferta horizontal).



TEMA 4

LA CURVA DE OFERTA

1. LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN

La **función de producción** es la relación entre la cantidad de output que produce una empresa y de la cantidad de inputs que utiliza, de la que depende.

1.1. INPUTS Y OUTPUT

Un input puede ser:

- **Input fijo**: aquel cuya cantidad es fija durante cierto tiempo y no puede cambiarse.
- **Input variable**: aquel cuya cantidad puede ser cambiada por la empresa en cualquier momento.

Que un input sea fijo o variable depende del horizonte temporal que se considere. Así:

- **Largo plazo**: las empresas pueden ajustar la cantidad de cualquier input, por lo que se considera que no existen inputs fijos a largo plazo.
- **Corto plazo**: periodo durante el que hay al menos un input fijo.

La **curva de producto total** muestra la dependencia entre la cantidad de output y la cantidad del input variable, dada una cantidad de input fijo.

- El **producto marginal de un input** es la pendiente de la curva de producto total y consiste en la cantidad adicional de output que se produce cuando se utiliza una unidad más de ese input.

$$\text{Producto marginal del trabajo} = \text{Variación de la cantidad de output producida por una unidad adicional de trabajo} = \frac{\text{Variación de la cantidad de output}}{\text{Variación de la cantidad de trabajo}}$$

$$PMgL = \frac{\Delta Q}{\Delta L}$$

Es importante, sea cual sea la unidad de medida utilizada, que se utilice siempre las mismas unidades en todo el análisis.

1.2. DE LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN A LA CURVA DE COSTES

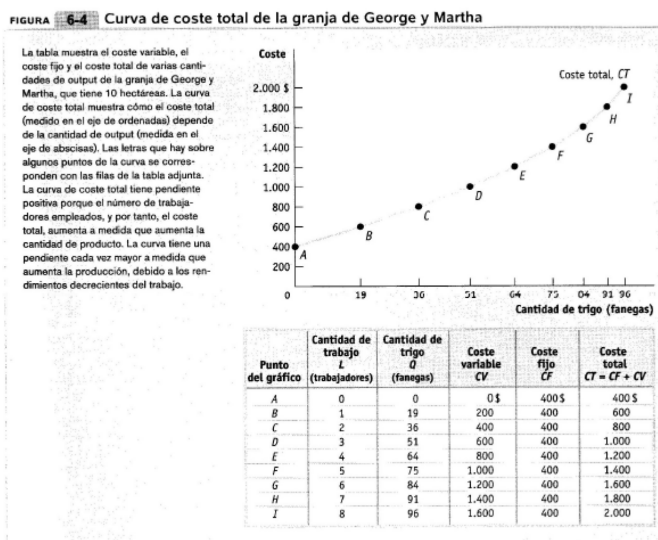
Para convertir la información sobre la función de producción de una empresa en información sobre sus costes, necesitamos saber cuánto paga la empresa por sus inputs.

- **Coste fijo** o **coste general**: aquel coste que no depende de la cantidad de output producida, es decir, el coste del input fijo.
- **Coste variable**: aquel coste que depende de la cantidad de output producida, es decir, el coste del input variable.
- **Coste total**: es el coste de producir una cantidad dada de output, es decir, la suma del coste fijo y del coste variable de producir dicha cantidad de output.

$$\text{Coste total} = \text{Coste fijo} + \text{Coste variable}$$



La **curva de coste total** muestra cómo el coste total depende de la cantidad de output producida. Su pendiente aumenta si se incrementa la cantidad de output producida.


FIGURA 6-4 Curva de coste total de la granja de George y Martha

La tabla muestra el coste variable, el coste fijo y el coste total de varias cantidades de output de la granja de George y Martha, que tiene 10 hectáreas. La curva de coste total muestra cómo el coste total (medido en el eje de ordenadas) depende de la cantidad de output (medida en el eje de abscisas). Las letras que hay sobre algunos puntos de la curva se corresponden con las filas de la tabla adjunta. La curva de coste total tiene pendiente positiva porque el número de trabajadores empleados, y por tanto, el coste total, aumenta a medida que aumenta la cantidad de producto. La curva tiene una pendiente cada vez mayor a medida que aumenta la producción, debido a los rendimientos decrecientes del trabajo.

Punto del gráfico	Cantidad de trabajo *L* (trabajadores)	Cantidad de trigo *Q* (fanegas)	Coste variable *CV*	Coste fijo *CF*	Coste total *CT = CF + CV*
A	0	0	0 $	400 $	400 $
B	1	19	200	400	600
C	2	36	400	400	800
D	3	51	600	400	1.000
E	4	64	800	400	1.200
F	5	75	1.000	400	1.400
G	6	84	1.200	400	1.600
H	7	91	1.400	400	1.800
I	8	96	1.600	400	2.000

2. DOS CONCEPTOS CLAVE: COSTE MARGINAL Y COSTE MEDIO

2.1. COSTE MARGINAL

El **coste marginal** es la variación del coste total generada por producir una unidad más de output. Es igual al cociente de la variación del coste total entre la variación del incremento de la cantidad de output. El coste marginal es igual a la pendiente de la curva del coste total.

$$\text{Coste marginal} = \begin{array}{l}\text{Variación del coste} \\ \text{total generado por} \\ \text{una unidad adicio-} \\ \text{nal de output}\end{array} = \frac{\text{Variación del coste total}}{\text{Variación de la cantidad de output}}$$

$$CMg = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

2.2. COSTE TOTAL MEDIO (COSTE MEDIO)

El **coste total medio** o **coste medio** es el cociente del coste total entre la cantidad de output producida, es decir, el coste total por unidad de producto. Indica cuánto producir en promedio una unidad típica de output. Es importante diferenciarlo del coste marginal.

$$CTMe = \frac{\text{Coste total}}{\text{Cantidad de output}} = \frac{CT}{Q}$$

La **curva de coste total medio**, con forma de U, muestra cómo el coste total medio depende de la producción. La curva es decreciente cuando los niveles de output son bajos y, por el contrario, cuando los niveles de output son altos, la curva es creciente.

- Se obtiene de la suma del coste fijo medio y del coste variable medio



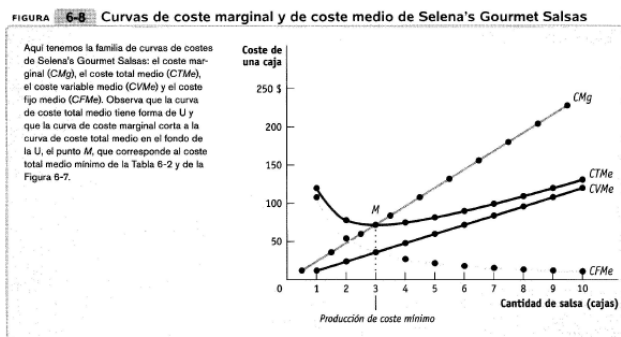
- **Coste fijo medio** (CFMe) o **coste fijo por unidad de producto**: Es el coste dijo dividido entre la cantidad de output.
  - Disminuye a medida que aumenta la producción.

$$CFMe = \frac{\text{Coste fijo}}{\text{Cantidad de output}} = \frac{CF}{Q}$$

- **Coste variable medio** (CVMe) o **coste variable por unidad de producto**: es el coste variable dividido entre la cantidad de output.
  - Aumenta cuando crece la producción, lo que refleja los rendimientos decrecientes del input variable.

$$CVMe = \frac{\text{Coste variable}}{\text{Cantidad de output}} = \frac{CV}{Q}$$

- **Coste total medio mínimo**: es la cantidad de output que tiene el coste total medio más bajo, es decir, el fondo de la U formada por la curva de coste total medio. El corte de la curva de coste total medio y la curva de coste marginal en este punto refleja los siguientes principios generales:
  - En la producción de coste mínimo, el coste total medio es igual al coste marginal.
  - En una producción menor que la producción de coste mínimo, el coste marginal es menor que el coste total medio, y el coste total medio es decreciente.
  - En una producción mayor que la producción de coste mínimo, el coste marginal es mayor que el coste total medio, y el coste total medio es creciente.



De lo anterior se desprende que, **aumentar la producción** tiene **dos efectos contrapuestos** sobre el coste total medio:

- **El efecto reparto**. Cuanto mayor es el output, mayor es la cantidad de producto entre la que se reparte el coste fijo, lo que lleva a un coste fijo medio menor.
  - Cuando los niveles de producción son bajos, el efecto reparto domina al efecto rendimientos decrecientes, haciendo que la curva de coste total medio sea decreciente.
  - Los incrementos de producción provocan grandes disminuciones del coste fijo medio.
- **El efecto rendimientos decrecientes**. Cuanto mayor es el output, mayor es la cantidad de factor variable necesaria para producir unidades adicionales, lo que lleva a un coste variable medio mayor.
  - Cuando los niveles de producción son altos, el coste fijo medio ya es bastante pequeño, por lo que incrementar la producción más solo tiene un efecto reparto muy pequeño. El efecto rendimientos decrecientes domina sobre el efecto reparto y, por lo tanto, la curva de coste total medio es creciente.
  - Los rendimientos decrecientes aumentan a medida que aumenta la producción.



- En el fondo de la curva de coste total medio, el fondo de la U, es el punto donde ambos efectos se encuentran compensados.

2.3. ¿ES SIEMPRE CRECIENTE LA CURVA DE COSTE MARGINAL?

Los **rendimientos decrecientes** hacen que la **curva de producto marginal** sea siempre decreciente y que la **curva de coste marginal** sea siempre creciente.

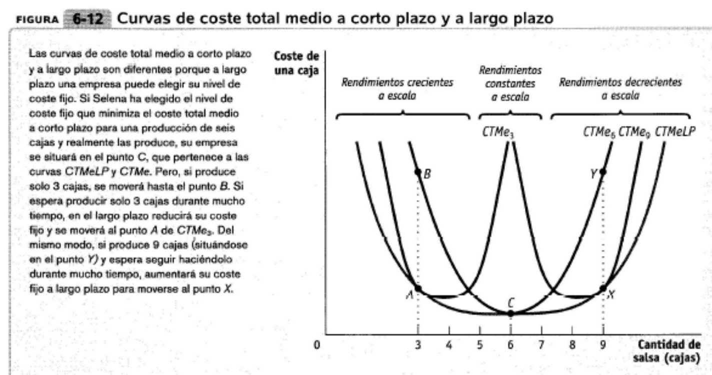
3. COSTES A CORTO PLAZO FRENTE A COSTES A LARGO PLAZO

A largo plazo, el coste fijo se convierte en una variable que la empresa puede elegir. Dicha elección se basará en el nivel de output que espera producir.

Las curvas de coste total medio a corto plazo son las curvas estudiadas en los epígrafes anteriores. Estas están definidas para un nivel dado de coste fijo durante un periodo temporal determinado.

La curva de coste total medio a largo plazo (CTMeLP) es la relación entre la producción y el coste total medio cuando se ha elegido el coste fijo que minimiza el coste total medio para cada nivel de output.

- A largo plazo, cuando un productor ha tenido tiempo para elegir el coste fijo apropiado a su nivel de output deseado, ese productor estará en algún punto de su curva de coste total medio a largo plazo.
- Si el nivel de output cambia, la empresa dejará de estar en su curva de coste total medio a largo plazo y, en cambio, se moverá a lo largo de su curva de coste total medio a corto plazo. No volverá a estar en su curva de coste total medio a largo plazo hasta que reajuste su coste fijo al nuevo nivel de output.



3.1. RENDIMIENTOS A ESCALA

Las empresas que experimentan efectos de escala en la producción, observan que su coste total medio a largo plazo cambia sustancialmente dependiendo de la cantidad de output que producen. Estos efectos pueden ser:

- **Efectos crecientes de escala** o **economías de escala**. Cuando el coste total medio a largo plazo disminuye a medida que aumenta la producción.
- **Efectos decrecientes de escala** o **deseconomías de escala**. Cuando el coste total medio a largo plazo aumenta a medida que aumenta la producción.



- **Rendimientos constantes a escala**. Cuando el coste total medio a largo plazo es constante al aumentar la producción. En este caso, la curva de coste total medio a largo plazo de la empresa es horizontal sobre los niveles de output para los que existen rendimientos constantes a escala.

3.2. RESUMEN: COSTES A CORTO Y LARGO PLAZO

TABLA 6-3 Conceptos y medidas de coste

	Medida	Definición	Expresión matemática
Corto plazo	Coste fijo	Coste que no depende de la cantidad de output producida	CF
	Coste fijo medio	Coste fijo por unidad de output	$CFMe = CF/Q$
Corto plazo y largo plazo	Coste variable	Coste que depende de la cantidad de output producida	CV
	Coste variable medio	Coste variable por unidad de output	$CVMe = CV/Q$
	Coste total	Suma del coste fijo (a corto plazo) y el coste variable	$CT = CF$ (a corto plazo) $+ CV$
	Coste total medio	Coste total por unidad de output	$CTMe = CT/Q$
	Coste marginal	Variación del coste total generada por producir una unidad más de output	$CMg = \Delta CT/\Delta Q$
Largo plazo	Coste total medio a largo plazo	Coste total medio cuando se ha elegido el coste fijo que minimiza el coste total medio para cada nivel de output	$CTMeLP$



TEMA 5

LA COMPETENCIA PERFECTA

1. LA COMPETENCIA PERFECTA

1.1. DEFINICIÓN DE COMPETENCIA PERFECTA

Un **mercado perfectamente competitivo** es aquel en el que todos los participantes del mercado, tanto productores como consumidores, son **precio-aceptantes**.

- **Productor precio-aceptante**: Aquél cuyas acciones no pueden afectar al precio de mercado del bien o servicio que vende. En consecuencia, toma el precio de mercado como dado. Cuando hay bastante competencia (perfecta), todos los productores son precio-aceptantes.
  - Es frecuente que los productores no sean precio-aceptantes, es decir, que puedan influir en el precio de mercado.
  - **Industria perfectamente competitiva**: aquella en la que todos los productores son precio-aceptantes.
- **Consumidor precio-aceptante**: Aquél cuyas acciones no pueden influir en el precio de mercado del bien o servicio que consume.
  - Regla general: los consumidores son precio-aceptantes.

1.2. CONDICIONES NECESARIAS PARA LA COMPETENCIA PERFECTA

Las **condiciones** necesarias para la competencia perfecta son las siguientes:

- La industria debe tener muchos productores y ninguno de ellos ha de poseer una cuota de mercado grande.
  - La **cuota de mercado** de un productor es el porcentaje del output de la industria que produce.
- El output de la industria debe ser un producto homogéneo.
  - Un **producto homogéneo** es aquel que los consumidores consideran que es el mismo bien, aunque sea producido por distintos productores.
- La mayoría de industrias competitivas tienen libertad de entrada y salida.
  - La **libertad de entrada y salida** se da cuando fácilmente pueden entrar nuevos productores y salir los ya existentes.

2. LA PRODUCCIÓN Y LOS BENEFICIOS

Para comenzar, partiremos de los siguientes conceptos:

- El **ingreso total** es igual al precio de mercado multiplicado por nivel de producción.

  IT (ingreso total) = P (precio mercado) x Q (producción)
- El **beneficio** es igual al ingreso total menos el coste total.



Beneficio = IT (ingreso total) – CT (coste total)

- La elección del nivel de producción que maximiza el beneficio es un problema de **análisis marginal**.

2.1. UTILIZACIÓN DEL ANÁLISIS MARGINAL PARA ELEGIR LA CANTIDAD DE PRODUCCIÓN MAXIMIZADORA DEL BENEFICIO

El **coste marginal** es el coste adicional en el que se incurre por producir una unidad más de un bien o servicio. La **ganancia marginal**, en consonancia, es la ganancia adicional obtenida por producir una unidad más de un bien o servicio.

El **principio del análisis marginal** establece que la cantidad óptima de una actividad es el nivel en el que la ganancia marginal es igual al coste marginal. La aplicación de este principio requiere considerar:

- El **ingreso marginal**: es el ingreso adicional generado por la venta de esa unidad adicional.

$$\text{Ingreso marginal} = \begin{array}{l}\text{Variación del ingre-}\\\text{so total generado}\\\text{por una unidad adi-}\\\text{cional de output}\end{array} = \frac{\text{Variación del ingreso total}}{\text{Variación de la cantidad de output}}$$

$$IMg = \Delta IT / \Delta Q$$

La **regla de producción óptima** establece que se maximiza el beneficio cuando se produce la cantidad para la que el ingreso marginal de la última unidad producida es igual a su coste marginal, es decir, la cantidad óptima de producto.

Cantidad óptima de producto implica que IMg (ingreso marginal) = CMg (Coste marginal).

La **regla de producción óptima de una empresa precio-aceptante** establece que el beneficio de una empresa precio-aceptante es máximo cuando produce la cantidad de output para la que el precio de mercado es igual al coste marginal de la última unidad producida. Esto es así porque, en este caso, el ingreso marginal es igual al precio de mercado.

Cantidad óptima de producto de una empresa precio-aceptante implica que P (precio de mercado) = CMg (coste marginal).

La **curva de ingreso marginal** muestra cómo varía el ingreso marginal a medida que varía la producción.

- En una empresa precio-aceptante, es una línea horizontal tazada a la altura del precio de mercado.

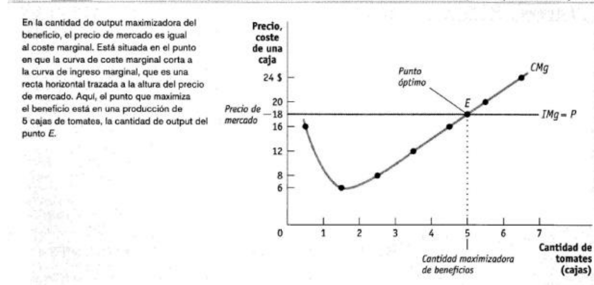


FIGURA 7-1 La cantidad de output maximizadora de beneficios de una empresa precio-aceptante

En la cantidad de output maximizadora del beneficio, el precio de mercado es igual al coste marginal. Está situada en el punto en que la curva de coste marginal corta a la curva de ingreso marginal, que es una recta horizontal trazada a la altura del precio de mercado. Aquí, el punto que maximiza el beneficio está en una producción de 5 cajas de tomates, la cantidad de output del punto *E*.

2.2. ¿CUÁNDO ES RENTABLE LA PRODUCCIÓN?



El **beneficio económico** es el ingreso de la empresa menos el coste de oportunidad de sus recursos. Del mismo depende de que una empresa permanezca o cese en su actividad.

- En el cálculo del beneficio económico, el **coste total** incluye:
  - **Coste explícito**: Aquel que implica hacer un desembolso monetario.
  - **Coste implícito**: Aquel que no implica un desembolso monetario, sino que se mide por el valor monetario de la ganancia a la que se renuncia.
- Tiene en cuenta el coste de oportunidad de los recursos que son propiedad de la empresa y se han utilizado en la producción del output.

El **beneficio contable** es el que se calcula teniendo en cuenta solo los costes explícitos en los que incurre la empresa, es decir, el ingreso de la empresa menos los costes explícitos y la depreciación.

A continuación, se exponen unas conclusiones obtenidas de lo visto anteriormente:

- Teniendo en cuenta que el **beneficio es igual al ingreso total menos el coste total**, si la empresa produce:
  - **Una cantidad con la que IT > CT**, la empresa obtiene beneficios.
  - **Una cantidad con la que IT = CT**, la empresa tiene un beneficio nulo (0).
  - **Una cantidad con la que IT < CT**, la empresa incurre en pérdidas.
- Teniendo en cuenta el beneficio por unidad de producción (**Beneficio/Q = IT/Q – CT/Q**), donde IT/Q es el ingreso medio, que coincide con el precio de mercado (P), y CT/Q es el coste total medio, si la empresa produce:
  - **Una cantidad con la que P > CTMe**, la empresa obtiene beneficios.
  - **Una cantidad con la que P = CTMe**, la empresa tiene un beneficio nulo (0).
  - **Una cantidad con la que P < CTMe**, la empresa incurre en pérdidas.

(7-5) $$\text{Beneficio} = IT - CT = (IT/Q - CT/Q) \times Q$$

o lo que es igual,

$$\text{Beneficio} = (P - CTMe) \times Q$$

- ¿Cómo sabe un productor si su empresa obtendrá beneficios? Comparando el precio de mercado (P) con el mínimo del coste total medio (CTMe):
  - Si P > mínimo CTMe, la empresa tiene beneficios.
  - Si P = mínimo CTMe, la empresa tiene un beneficio nulo (0).
    - El mínimo CTMe de una empresa precio aceptante se denomina **precio de beneficio nulo**, porque a ese precio el beneficio económico es cero.
  - Si P < mínimo CTMe, la empresa tiene pérdidas.

2.3. LA DECISIÓN DE PRODUCCIÓN A CORTO PLAZO

A corto plazo, en ocasiones, la empresa debe seguir produciendo, aunque el precio de mercado sea menor que el coste total medio mínimo. Esto se debe a que el coste total incluye tanto el coste fijo como el variable.



- El **coste fijo** debe pagarse siempre, aunque la empresa deje de producir. Como no se puede modificar a corto plazo, el coste fijo es irrelevante a la hora de decidir si seguir o no produciendo.
- El **coste variable** se puede ahorrar si no se produce. Por lo que se debe considerar dos casos:
    - **Cuando el precio de mercado es menor que el mínimo del coste variable medio**. El precio que la empresa por unidad de producto no cubre su coste variable unitario, por lo que la empresa debería de dejar de producir inmediatamente.
        - Aún incurrirá en el coste fijo a corto plazo.
        - El mínimo del coste variable medio (CVMe mínimo) es igual al **precio de cierre**, siendo este el precio al que la empresa deja de producir a corto plazo.
    - **Cuando el precio de mercado es mayor o igual que el mínimo del coste variable medio**.
        - **Cuando P > CVMe** mínimo: La empresa maximizará sus beneficios produciendo la cantidad de output cuyo coste marginal sea igual al precio de mercado.
        - Cuando **P está entre el precio de cierre y el precio de beneficio nulo**, es decir, entre CVMe mínimo y el CTMe mínimo: La empresa no cubre el coste total por unidad producida, pero sí cubre el coste variable unitario y parte del coste fijo. En este caso, cerrar la empresa genera una mayor pérdida que seguir produciendo.
            - La decisión de producir cuando la empresa está cubriendo sus costes variables, pero no todo su coste fijo es similar a la decisión de ignorar los **costes irrecuperables**, que son aquellos en los que ya se ha incurrido y no se pueden recuperar.

La **curva de oferta individual a corto plazo** muestra cómo la producción maximizadora del beneficio a corto plazo depende del precio.

- Si P mayor o igual que el precio de cierre, la curva de oferta de la empresa a corto plazo se corresponde con su curva de coste marginal.
- Si P menor que el CVMe mínimo, la empresa cierra y el output cae a cero en el corto plazo.

2.4. CAMBIAR EL COSTE FIJO

A largo plazo, el nivel de coste fijo es decisión del productor, que elegirá el nivel de coste fijo que minimice el coste total medio para el nivel de producción que desee producir.

En la mayoría de las industrias perfectamente competitivas, el número de productores, aunque fijo a corto plazo, varía a largo plazo a medida que unas empresas entran y otras salen de la industria.

- A largo plazo, las empresas abandonarán la industria si el precio de mercado es habitualmente menor que el precio de cierre (CTMe mínimo).
- A largo plazo, si el precio de mercado es sistemáticamente mayor que el precio de cierre, e incluso genera beneficios, las empresas querrán entrar en la industria.

La salida y la entrada dan lugar a una diferencia importante entre la curva de oferta a corto plazo y la curva de oferta a largo plazo de la industria.



TABLA 7-4 Resumen de condiciones de maximización de beneficios y de producción de una empresa competitiva

Condiciones de maximización de beneficios (*CTMe* mínimo = precio de beneficio nulo)	Resultado
$P >$ *CTMe* mínimo	Empresa con beneficios. Entrada en la industria a largo plazo
$P =$ *CTMe* mínimo	Empresa con beneficio nulo. Ni entrada ni salida de la industria a largo plazo
$P <$ *CTMe* mínimo	Empresa con pérdidas. Salida de la industria a largo plazo.
Condiciones para producir (*CVMe* mínimo = precio de cierre)	**Resultado**
$P >$ *CVMe* mínimo	La empresa produce a corto plazo. Si $P <$ *CTMe*, la empresa cubre el coste variable y una parte, pero no todo, del coste fijo. Si $P >$ *CTMe*, la empresa cubre el coste fijo y el coste variable.
$P =$ *CVMe* mínimo	La empresa es indiferente entre producir a corto plazo o no producir. Cubre exactamente el coste variable.
$P <$ minimum *CVMe*	La empresa cierra a corto plazo. No cubre el coste variable.

3. EL COSTE DE PRODUCCIÓN Y LA EFICIENCIA EN EL EQUILIBRIO A LARGO PLAZO

Conclusiones sobre el coste de producción y de la eficiencia en el equilibrio a largo plazo de una industria perfectamente competitiva:

- En una industria perfectamente competitiva en equilibrio, el valor del coste marginal es el mismo para todas las empresas. Esto se debe a que todas las empresas producen la cantidad de output en la que el coste marginal es igual al precio de mercado y, como son precio-aceptantes, todas se enfrentan al mismo precio de mercado.
- En el equilibrio a largo plazo de una industria perfectamente competitiva con libertad de entrada y salida, cada empresa tendrá un beneficio económico igual a cero. Cada empresa produce la cantidad de output que minimiza su coste total medio. Así, en una industria perfectamente competitiva se minimiza el coste total de producción del output de la industria.
- El equilibrio de mercado a largo plazo de una industria perfectamente competitiva es eficiente. Es decir, no queda sin realizar ninguna transacción mutuamente beneficiosa.
  - Todos los consumidores dispuestos a pagar un precio mayor o igual que los costes de los vendedores efectivamente obtienen el bien.
  - La producción es eficiente: se minimizan los costes y no se desperdician recursos.



TEMA 6

MONOPOLIO, OLIGOPOLIO Y COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA

1. TIPOS DE ESTRUCTURAS DE MERCADO

El **sistema de estructuras de mercado:**

- Se caracteriza por:
    - El número de productores que hay en el mercado (uno, pocos o muchos).
    - Si los bienes que ofrecen son idénticos o están diferenciados.
- Comprende cuatro **modelos básicos de estructuras de mercado**:
    - **La competencia perfecta**, analizado en el tema anterior.
        - Muchos productores venden un bien idéntico.
    - **El monopolio**.
        - Un único vendedor vende un solo bien, no diferenciado.
    - **El oligopolio**.
        - Unos pocos vendedores venden productos que pueden ser idénticos o diferenciados.
    - **La competencia monopolística**.
        - Muchos productores venden cada uno un producto diferenciado.

2. EL SIGNIFICADO DEL MONOPOLIO

Un **monopolio** es una industria controlada por un **monopolista**. Este consiste en una empresa que es la única productora de un bien que no tiene sustitutivos cercanos.

2.1. EL MONOPOLIO: LA PRIMERA DESVIACIÓN DE LA COMPETENCIA PERFECTA

En la práctica, es difícil encontrar verdaderos monopolios en las economías modernas ya que la mayoría de los gobiernos tienden a legislar para impedir que aquellos surjan.

No obstante, existen monopolios que desempeñan un papel importante en algunas industrias de la economía, como la farmacéutica.

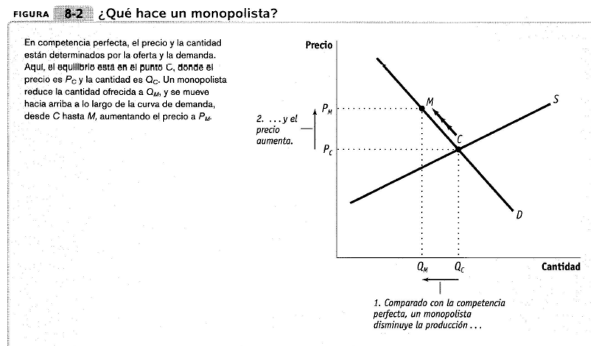
2.2. ¿QUÉ HACEN LOS MONOPOLISTAS?

El monopolista se mueve hacia arriba a lo largo de la curva de demanda, reduciendo la cantidad ofrecida hasta un punto en el que la cantidad producida es menor y el precio de mercado es mayor que en competencia perfecta.

- El **poder de mercado** es la capacidad de un monopolista para elevar su precio por encima del nivel competitivo reduciendo la producción.
- La razón por la que un monopolista reduce su producción y aumenta el precio respecto a los niveles de una competencia perfecta es porque al hacerlo aumenta su beneficio.



- El monopolista puede obtener beneficios económicos a largo plazo.



2.3. ¿POR QUÉ EXISTEN LOS MONOPOLIOS?

Las **barreras de entrada** son obstáculos que impiden a otras empresas entrar en el monopolio, lo que conlleva que el monopolista con beneficios perdure en el tiempo. Existen cinco tipos fundamentales:

- **Control de un recurso o de un input escaso**. Un monopolista que controla un recurso o un input crucial para una industria puede evitar que otras empresas entren en el mercado.
- **Rendimientos crecientes a escala**. Debido a éstos, el coste total medio disminuye a medida que aumenta la producción, lo que provoca que las empresas tiendan a aumentar de tamaño.
    - Las empresas más grandes obtienen beneficios más altos y expulsan del mercado a las empresas más pequeñas. Del mismo modo que, las empresas ya establecidas tienen una ventaja de coste sobre las posibles entrantes.
    - El monopolio creado y mantenido por rendimientos crecientes a escala se denomina **monopolio natural**, que se caracteriza por presentar rendimientos crecientes a escala en los niveles de producción que son relevantes para la industria.
        - La razón son costes fijos altos: cuando para producir hace falta incurrir en costes fijos altos, un nivel de producción determinado se obtendrá con un coste total medio menor si es producido por una sola empresa grande que por dos o más empresas de menor tamaño.
        - Los monopolios naturales más visibles en la economía moderna son los dedicados al suministro local de servicios públicos. Estos presentan un reto especial para las políticas públicas.
- **Superioridad tecnológica**. Una empresa que mantiene una ventaja tecnológica persistente sobre sus competidores potenciales puede establecerse como monopolista. No obstante, la superioridad tecnológica no representa una barrera de entrada a largo plazo, pues los competidores invertirán para actualizar su tecnología y conseguir que esté al mismo nivel que el del líder tecnológico. Por otro lado, en ciertas industrias de alta tecnología, la superioridad tecnológica no es una garantía de éxito ante la competencia por las externalidades de red.
- **Externalidades de red**. El valor de un bien o servicio para un individuo es mayor cuando muchas otras personas utilizan el mismo bien o servicio. Dicho valor deriva de que se permite a sus usuarios participar en una red con otros usuarios. Así, la empresa que tiene la mayor red de consumidores utilizando su tecnología tiene una ventaja para atraer a nuevos consumidores, lo que puede permitirle convertirse en monopolista.



- **Barreras creadas por el gobierno**. Los monopolios de origen legal más importantes hoy en día surgen a través de las patentes y los derechos de autor:
    - **Patentes**. Otorgan a un inventor el derecho exclusivo a fabricar, utilizar o vender ese invento durante un periodo que en la mayoría de los países dura entre 16 y 20 años.
        - Si los inventores no esperaran beneficiarse de sus inventos, no tendrían incentivos para incurrir en los costes inherentes a su invención.
    - **Derechos de autor**. Otorgan al creador de un producto literario o artístico el derecho exclusivo a beneficiarse de ese trabajo, normalmente durante un periodo igual a la vida del creador más 70 años.
        - Si los autores no esperaran beneficiarse de sus obras, no tendrían incentivos para asumir el coste de oportunidad de producirlas.

  El precio más alto mientras la barrera está vigente compensa a los inventores o autores por su invención o creación. El precio más bajo una vez liberada la patente o derechos de autor beneficia a los consumidores.

3. EL SIGNIFICADO DEL OLIGOPOLIO

Un **oligopolio** es una industria en la que solo hay unos pocos productores (**oligopolistas**).

3.1. EL PREDOMINIO DEL OLIGOPOLIO

En el oligopolio, cada uno de los oligopolistas tiene poder de mercado, por lo que se encuentran en una situación de **competencia imperfecta**: las empresas compiten, pero al tener poder de mercado pueden influir en los precios del mercado. No es necesario que las empresas sean grandes.

El oligopolio es la consecuencia de los mismos factores que a veces dan lugar a un monopolio, pero en una versión más débil. De los vistos anteriormente, el factor más frecuente es la existencia de **rendimientos crecientes a escala**, que conceden a los grandes productores una ventaja de costes sobre los pequeños.

3.2. ENTENDIENDO EL OLIGOPOLIO

La conducta de los oligopolistas es un rompecabezas, que para resolver es necesario comprender lo básico.

- Cada una de las empresas sabe que, al aumentar su producción, hace bajar el precio. Por lo que deben decidir cuánto producto desean producir.
- Dicha decisión de cuánto producir puede resolverse mediante la **colusión**, acuerdo por el que las empresas cooperan para aumentar sus beneficios. El **cártel** es la forma más fuerte de colusión y consiste en el acuerdo sobre la cantidad de output que debe producir cada uno de los oligopolistas.
- Aun existiendo un acuerdo de colusión, cada oligopolista estaría incentivado a faltar al mismo y producir una cantidad mayor que la acordada, puesto que, si fuera el único que lo incumple, su beneficio aumentaría en detrimento del de los demás.
- En el **monopolio**, producir una unidad más de output conllevaba dos efectos:
    - **Efecto cantidad positivo**: al venderse una unidad más, aumenta el ingreso total en un importe igual al precio al que se vende esa unidad.



  - **Efecto precio negativo**: para vender una unidad más, el monopolista tiene que bajar el precio de mercado de todas las unidades que vende.
- En el **oligopolio**, solo preocupa el **efecto precio** sobre sus propias unidades de producto, no sobre las de sus competidores. Esto se traduce en que el oligopolista se enfrenta a un efecto precio menor por unidad adicional de producción que un monopolista y, por lo tanto, su ingreso marginal será mayor.
- La **conducta no cooperativa** se da cuando las empresas actúan persiguiendo su propio interés, aunque esto tenga el efecto de reducir los beneficios de cada oligopolista.
- La colusión está prohibida en muchos países. No obstante, en la práctica, las empresas suelen encontrar vías para llegar a la colusión sin un acuerdo formal.

4. EL MONOPOLIO, EL OLIGOPOLIO Y LAS POLÍTICAS PÚBLICAS

Un monopolista, al reducir la producción y aumentar los precios, se beneficia a expensas de los consumidores. Así, puede afirmarse que el monopolio es una fuente de ineficiencia al ser mayores las pérdidas que sufren los consumidores que las ganancias del monopolista.

Debido a que el monopolio genera pérdidas netas para la economía, el gobierno intenta a menudo impedir que estos surjan, o limitar sus efectos.

4.1. PREVENCIÓN DEL MONOPOLIO

Las **políticas públicas** dependerán de que el monopolio sea:

- **Natural**: aquel en el que los rendimientos crecientes de escala garantizan que un productor de mayor tamaño tenga un coste total medio menor.
- **No natural**: la mejor política económica es evitar que surja o disgregarlo, si ya existe.
  - **Políticas antitrust**, son aquellas políticas públicas utilizadas para prevenir o eliminar los monopolios.

4.2. MONOPOLIO NATURAL

Ante un monopolio natural, las políticas públicas disponen de dos opciones:

- **Propiedad pública**. Política pública mediante la que el gobierno crea una agencia pública para suministrar el bien y proteger los intereses de los consumidores.
- **Regulación**. Política pública que consiste en dejar la industria en manos privadas, pero sometida a regulación, que generalmente suele ser regulación de precios (limita los precios que pueden cobrar). Matizar que un precio máximo impuesto a un monopolista no tiene por qué crear un exceso de demanda siempre que ese precio sea mayor que su CMg y el monopolista cubra por lo menos sus costes totales.

4.3. COLUSIÓN TÁCTICA Y GUERRAS DE PRECIOS

Colusión táctica: A pesar de que las empresas no pueden establecer un acuerdo de obligado cumplimiento para reducir la producción y subir los precios, tenderán a actuar como si existiera el mismo.



Esta situación es el estado normal del oligopolio. No obstante, existen determinados factores que impiden que los oligopolistas puedan alcanzar precios tan altos como en el monopolio. Estos son:

- **Menor concentración**. Cuanto más concentrada está la industria, mayor será la cuota que tenga cada empresa participante. Por lo tanto, las empresas pequeñas participantes en el oligopolio tenderán al comportamiento no cooperativo, puesto que, al aumentar la producción, aumentarán sus beneficios, y, aunque las restantes quisieran contraatacar elevando su producción, las pérdidas de aquella serían pequeñas al tener poca cuota de mercado.
  - Una industria poco concentrada es un indicador de que hay pocas barreras de entrada.
- **Productos complejos y políticas de precios**. Los oligopolistas suelen vender multitud de outputs diferentes, lo que hace difícil determinar si una empresa está incumpliendo el acuerdo tácito.
- Diferencias de intereses. Las empresas suelen tener diferentes percepciones de lo que es justo de cuáles son sus verdaderos intereses.
- **Poder de negociación de los compradores**. Los oligopolistas suelen vender a grandes compradores. Estos tienen una posición que les permite negociar con aquellos una rebaja de precios, bajo la amenaza de pasarse a un competidor si no lo consiguen.
- **Guerra de precios**. Cuando la colusión se rompe, a veces conlleva una guerra de precios, que consiste en el colapso de los precios hasta su nivel no cooperativo. Incluso puede llegar a estar por debajo de dicho nivel, tratando los vendedores de echarse del mercado o castigarse por incumplir el acuerdo.

5. EL SIGNIFICADO DE LA COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA

La **competencia monopolística** la otra forma de **competencia imperfecta**, que generalmente se da en el sector servicios. Sus principales características son:

- **Grandes números**: hay muchos vendedores, por lo que cada vendedor tiene muchos competidores.
- **Libre entrada y salida a largo plazo**: los nuevos productores pueden entrar libremente en la industria a largo plazo. Por el lado contrario, las empresas saldrían si no cubrieran sus costes a largo plazo.
- **Productos diferenciados**: cada productor tiene un producto que los consumidores consideran de alguna forma diferente a los de las empresas competidoras (sustitutivos cercanos): La **diferenciación de producto** es la única forma que tienen las empresas en competencia monopolística de conseguir cierto poder de mercado y puede ser de tres formas:
  - **Diferenciación por estilo o tipo**.
    - Los productos de los diferentes vendedores son sustitutivos imperfectos.
    - Los consumidores aceptarán pagar un precio superior en virtud de sus gustos y preferencias, pero teniendo en cuenta que un precio excesivo determinará que el consumidor opte por un bien sustitutivo.
  - **Diferenciación por localización**. Los consumidores a menudo eligen el vendedor más cercano en lugar del más barato.
  - **Diferenciación por calidad**. Los productores pueden diferenciar sus productos por calidad, ya que los consumidores se diferencian en lo que están dispuestos a pagar por una calidad mayor.



Las industrias con diferenciación de producto tienen las siguientes características:

- **La competencia entre vendedores**. Aunque los vendedores de los productos diferenciados no estén ofreciendo bienes idénticos, en cierto modo, están compitiendo en un mercado acotado. Si aumentan los vendedores, cada empresa venderá menos a cada precio.
- **El valor de la diversidad**, se refiere a la ganancia de los consumidores por la proliferación de productos diferenciados. Cuando un producto está disponible en diferentes calidades, pocas personas se ven obligadas a pagar por una calidad mayor que la que necesitan, o tienen que conformarse con una calidad inferior a la que desean.



TEMA 7

MACROECONOMÍA: UNA VISIÓN GLOBAL

1. LA NATURALEZA DE LA MACROECONOMÍA

La **macroeconomía** se ocupa del comportamiento del conjunto de la economía.

1.1. PREGUNTAS MACROECONÓMICAS

Las diferencias principales entre microeconomía y macroeconomía pueden resumirse tal como sigue:

- **Microeconomía**: se centra en la forma en la que los individuos y las empresas toman sus decisiones y en sus consecuencias.
- **Macroeconomía**: examina el comportamiento global de la economía, es decir, cómo interactúan las acciones de todos los individuos y todas las empresas de la economía, de forma que surja determinado resultado económico para todo el conjunto de la economía.

1.2. MACROECONOMÍA: EL TOTAL ES MÁS QUE LA SUMA DE LAS PARTES

Desde el punto de vista macroeconómico, muchos millones de acciones individuales se combinan entre sí y producen un resultado que no es simplemente la suma de las acciones individuales. El efecto combinado de todas ellas puede tener consecuencias muy diferentes de las previstas por cada uno de los individuos.

Por lo anterior, se concibe al **comportamiento macroeconómico** como más que la simple suma de las acciones individuales y de las consecuencias de estas en los mercados.

1.3. MACROECONOMÍA: TEORÍA Y POLÍTICA

La macroeconomía se preocupa de las cuestiones relativas a la política económica y de lo que debe hacer el gobierno para que la economía funcione mejor. Existen dos posturas al respecto que tienen por punto de inflexión la Gran Depresión de los EEUU:

- **La economía se autorregula**. Antes de 1930, se creía que los problemas como el desempleo se corregirían gracias al funcionamiento de la mano invisible, y que los intentos del gobierno para mejorar los resultados de la economía serían contraproducentes.
- **La economía keynesiana** (se debe al economista John Maynard Keynes). Tras la Gran Depresión, tuvo lugar el cambio de postura:
    - Una economía deprimida es el resultado de un gasto inadecuado.
    - La intervención del gobierno puede ayudar a una economía deprimida por medio de la política monetaria y de la política fiscal:
        - **La política monetaria** utiliza las variaciones de la cantidad de dinero para modificar los tipos de interés, lo que, a su vez, afecta al gasto global.
        - **La política fiscal** utiliza los cambios de los impuestos y del gasto público también para influir en el gasto global.
    - Gestionar la economía es una responsabilidad del gobierno.



2. EL CICLO ECONÓMICO

El avance de la economía no es suave. Y el ritmo desigual del progreso económico, sus subidas y sus bajadas, es una de las principales preocupaciones de la Macroeconomía.

2.1. EL PERFIL DEL CICLO ECONÓMICO

El punto de partida de la Macroeconomía es la alternancia de la economía entre recesiones y expansiones a corto plazo.

- **Recesión** o **contracción**: caída generalizada de la actividad, en la que disminuyen el output y el empleo de muchas industrias.
- **Expansión** o **recuperación**: cuando la mayoría de los datos económicos siguen su tendencia normal a crecer.
- **Ciclo económico**: La alternancia entre expansiones y recesiones.
  - **Pico del ciclo**: Punto del tiempo en el que la economía pasa de la expansión a la recesión.
  - **Valle del ciclo**: Punto del tiempo en el que la economía pasa de la recesión a la expansión.

2.2. EL SUFRIMIENTO CAUSADO POR LA RECESIÓN

Las recesiones crean gran cantidad de sufrimiento. El efecto más importante tiene lugar sobre la capacidad de los trabajadores para encontrar y mantener empleos.

La **tasa de desempleo** es el indicador más utilizado delas condiciones del mercado de trabajo.

- Una tasa de desempleo alta indica que los puestos de trabajo son escasos.
- Una tasa de desempleo baja indica que es fácil encontrar un puesto de trabajo.

Las recesiones conllevan que la tasa de desempleo suba, causando sufrimiento a muchas familias. Entre sus efectos encontramos:

- Aumento del número de personas que viven por debajo del umbral de la pobreza.
- Aumento de las personas que pierden sus viviendas por no poder afrontar los pagos de la hipoteca.
- Disminución del número de personas que tienen cobertura sanitaria.

2.3. CONTROL DEL CICLO ECONÓMICO

La **Macroeconomía moderna** nació como respuesta a la Gran Depresión.

- Keynes sugirió que se podrían utilizar las políticas montería y fiscal para mitigar los efectos de las recesiones y, hasta hoy, los gobiernos vuelven a las políticas keynesianas cuando estallan las recesiones.
- Por otro lado, se debe a Milton Friedman el consenso de que es tan importante frenar las expansiones como combatir las recesiones.

Por lo anterior, los gestores modernos de la política económica intentan suavizar el ciclo económico.



3. CRECIMIENTO ECONÓMICO A LARGO PLAZO

El **crecimiento económico a largo plazo** es la tendencia sostenida al aumento de la producción de una economía a lo largo del tiempo. Es fundamental para responder a algunas de las preguntas clave de la política económica

- La sensación colectiva de que un país progresa depende de manera decisiva del éxito en la consecución del crecimiento económico a largo plazo.
- El **crecimiento per cápita a largo plazo**, como la tendencia sostenida al aumento del producto por persona, es la clave del crecimiento de los salarios y de la mejora del nivel de vida.

No obstante, conviene tener presentes tanto el corto plazo como el largo plazo, pues lo que es bueno para uno, puede ser malo para el otro, y viceversa.

4. INFLACIÓN Y DEFLACIÓN

La **inflación** consiste en el aumento generalizado del nivel de precios.

La **deflación** consiste en el descenso generalizado del nivel de precios.

4.1. CAUSAS DE LA INFLACIÓN Y DE LA DEFLACIÓN

La oferta y la demanda solo pueden explicar por qué un bien o servicio concreto se encarece respecto a los demás bienes y servicios. Pero, ¿cuál es la causa de que el nivel general de precios suba o baje?

- **A corto plazo**, los movimientos de la inflación están estrechamente relacionados con el **ciclo económico**.
    - Cuando la economía está deprimida y la tasa de desempleo es alta, la inflación tiende a disminuir.
    - Cuando la economía está en expansión y la tasa de desempleo es baja, la inflación tiende a aumentar.
- **A largo plazo**, el nivel general de precios está determinado principalmente por la **oferta monetaria**, que es la cantidad total de activos que pueden utilizarse fácilmente para adquirir bienes.

4.2. LOS MALES DE LA INFLACIÓN Y DE LA DEFLACIÓN

Tanto la inflación como la deflación pueden causar problemas en una economía.

- La **inflación** reduce los incentivos para que la gente mantenga dinero en efectivo porque, si el nivel de precios aumenta, el efectivo pierde valor a lo largo del tiempo. Es decir, disminuye la cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar con una determinada cantidad de efectivo.
- La **deflación** aumenta los incentivos para que la gente mantenga dinero en efectivo (ahorrar) porque, si el nivel de precios cae, el dinero en efectivo gana valor con el paso del tiempo. Es decir, aumenta la cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar con una determinada cantidad de efectivo.



Se denomina **estabilidad de precios** a la situación en la que el nivel de precios no cambia o si lo hace, se produce muy despacio. Conseguir dicha situación es un objetivo deseable.

5. DESEQUILIBRIOS INTERNACIONALES

Una **economía abierta** es aquella que intercambia bienes y servicios con otros países. En ella se da:

- **Déficit comercial** cuando el valor de los bienes y servicios que los residentes en un país compran al resto del mundo es mayor que el valor de los bienes y servicios que los productores de ese país venden a los consumidores extranjeros.
- **Superávit comercial** cuando el valor de los bienes y servicios que el país compra al resto del mundo es menor que el valor de los bienes y servicios que vende al extranjero.

No existe una relación simple entre el éxito de una economía y el hecho de que tenga superávits o déficits. El **comercio internacional** es el resultado de la ventaja comparativa: los países exportan los bienes que producen relativamente mejor e importan los bienes que no producen tan bien.

Lo que sí determina que un país tenga superávits o déficits son las **decisiones sobre los ahorros y sobre su gasto de inversión**:

- Si el país tiene un elevado gasto de inversión en relación con sus ahorros, tiene déficits comerciales.
- Si el país tiene un bajo gasto de inversión en relación con sus ahorros, tiene superávits comerciales.



TEMA 8

MEDICIÓN DE LA MACROECONOMÍA

1. LA MEDICIÓN DE LA MACROECONOMÍA

Las **cuentas de la renta y del producto nacionales** o **contabilidad nacional** hacen el seguimiento de los flujos monetarios entre los diferentes sectores de la economía. La precisión de la contabilidad nacional de un país es un criterio muy fiable de su grado de desarrollo económico: cuanto más fiable es la contabilidad nacional, mayor es el adelanto económico del país.

1.1. EL PRODUCTO INTERIOR BRUTO

El **producto interior bruto** (PIB) es el valor total de todos los **bienes y servicios finales** producidos en la economía durante un año determinado. Es importante diferenciar entre:

- **Bienes y servicios finales**: aquellos que son vendidos a su usuario final.
- **Bienes y servicios intermedios**: aquellos que son inputs en la producción de bienes y servicios finales.

1.2. EL CÁLCULO DEL PIB

El **cálculo del PIB** puede efectuarse de tres formas:

- **Como el valor de la producción de bienes y servicios finales**.
    - Consiste en sumar el valor total de los bienes y servicios finales producidos.
    - Se excluye el valor de los bienes y servicios intermedios.
    - Para evitar dobles contabilizaciones se debe calcular solo contabilizando el **valor añadido** de cada productor, que consiste en la diferencia entre el valor de sus ventas y el valor de los bienes y servicios intermedios que compra a otras empresas.
    - En cada etapa del proceso productivo se ha de restar el coste de los inputs utilizados en esa etapa.
- C**omo el gasto en bienes y servicios finales producidos en el interior del país**.
    - Consiste en sumar el gasto agregado en bienes y servicios finales producidos en el interior del país. Es decir, se puede calcular por el flujo de fondos que entra en las empresas.
    - Para evitar dobles contabilizaciones, se contabiliza solo el valor de las ventas a los compradores finales. Por lo tanto, se excluye el valor de las ventas de inputs de inputs entre empresas.
    - Las cuentas nacionales incluyen el gasto de inversión de las empresas como parte del gasto final.
- **Como suma de las rentas de los factores pagadas por las empresas de la economía**.
    - Consiste en sumar las todas las rentas pagadas por las empresas de la economía a los factores de producción, que son:
        - Los salarios ganados por los trabajadores.



        - Los intereses cobrados por quienes prestaron sus ahorros a las empresas y al gobierno.
        - Los alquileres recibidos por aquellos que alquilan sus terrenos o inmuebles a las empresas.
        - Los beneficios ganados por los accionistas, que son los propietarios del capital físico de las empresas.
    - Todo lo que no se gasta como salarios, intereses o alquileres, es beneficio.
    - Todo el dinero que se gasta en bienes y servicios producidos en el interior del país genera rentas de factores para los hogares.

1.3. ¿QUÉ NOS INDICA EL PIB?

El uso más importante del PIB es como medida del tamaño de la economía mediante una escala que:

- Permite medir el comportamiento económico de otros años.
- Permite comparar la actividad económica de diferentes países.

Parte del incremento del PIB a lo largo del tiempo representa incrementos de los precios de los bienes y servicios, más que un incremento de la producción. Para medir los verdaderos cambios de la producción agregada, hace falta una versión modificada del PIB ajustada a las variaciones de precios, el **PIB real**.

2. EL PIB REAL Y LA PRODUCCIÓN AGREGADA

La **producción agregada** es la cantidad total de bienes y servicios finales que la economía produce y es necesaria para obtener una medida adecuada del crecimiento económico (PIB real).

2.1. CÁLCULO DEL PIB REAL

El **PIB real** es el valor total de los bienes y servicios finales producidos en la economía durante un año, calculado como si los precios hubieran permanecido constantes en el mismo nivel de un determinado año base. Una cifra de PIB real siempre va acompañada de información sobre cuál es el año base.

El **PIB nominal** o **PIB a precios corrientes** es el valor del PIB que no ha sido ajustado para eliminar la influencia de las variaciones de precios y se calcula utilizando los precios del año en el que se ha producido el output.

Para calcular el PIB real se emplea el **método de encadenamiento**, que utiliza la media entre el crecimiento del PIB calculado con los precios de un año base anterior y el crecimiento del PIB calculado con los precios de un año base posterior. Como consecuencia. Las estadísticas estadounidenses sobre el PIB real siempre se expresan en dólares encadenados.

2.2. LO QUE NO MIDE EL PIB REAL

SI queremos comparar el PIB de varios países, pero queremos eliminar el efecto de las diferencias del tamaño de la población, utilizamos la medida de **PIB per cápita**, que consiste en el cociente del PIB entre el tamaño de la población, lo que equivale al PIB promedio por persona.



El **PIB real per cápita** tiene limitaciones conocidas como indicador del nivel de vida de un país, a pesar de ser una medida aproximada de la producción real por persona.

- Consiste en una medida del promedio de la producción agregada por persona de una economía.
- No tiene en cuenta cómo utiliza el país esa producción para mejorar los niveles de vida.

3. LOS ÍNDICES DE PRECIOS Y EL NIVEL AGREGADO DE PRECIOS

El **nivel agregado de precios** es una cifra representativa del nivel global de precios. Los precios de todos esos bienes y servicios se pueden resumir mediante **índices de precios**.

3.1. LAS CESTAS DE LA COMPRA Y LOS ÍNDICES DE PRECIOS

Para medir el promedio de las variaciones de precios de los bienes y servicios de consumo, se calcula las variaciones del coste de una **cesta de consumo** de un consumidor típico (cesta típica de bienes y servicios comprados antes de que los precios cambien). La **cesta de la compra** es una cesta de consumo hipotética empleada para medir las variaciones del nivel global de precios.

Los economistas utilizan el mismo método para medir las variaciones del nivel global de precios:

- Medir las variaciones del coste de comprar una determinada cesta de la compra.
- Además, se normaliza la medida del nivel agregado de precios, fijando el coste de la cesta de la compra en un valor igual a 100 en el año elegido como año base.
- Normalizada, se obtiene el **índice de precios**, que es una medida normalizada del nivel global de precios. Siempre se cita indicando el año para el que se está midiendo el nivel agregado de precios y el año base.

$$\textbf{(11-1)}\ \text{Índice de precios en un año determinado} = \frac{\text{Coste de la cesta de la compra en un año determinado}}{\text{Coste de la cesta de la compra en el año base}} \times 100$$

Los **índices de precios** son la base para medir la inflación. La **tasa de inflación** es la variación porcentual anual de un índice de precios oficial.

$$\textbf{(11-2)}\ \text{Tasa de inflación} = \frac{\text{Índice de precios en el año 2} - \text{Índice de precios en el año 1}}{\text{Índice de precios en el año 1}}$$

3.2. EL ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO

El **índice de precios de consumo** (IPC) trata de reflejar cómo ha variado a lo largo del tiempo el coste de la cesta de la compra de una familia urbana típica. Se calcula en cada país haciendo encuestas sobre los precios de mercado de una cesta de la compra diseñada para una familia de cuatro personas que viven en una ciudad típica.

3.3. OTRAS MEDIDAS DE PRECIOS

Además del IPC, existen otras dos medidas para cuantificar las variaciones de precios en la economía:



- El **índice de precios del productor** (IPP), que mide el coste de una cesta típica de los bienes y servicios adquiridos por los productores, incluyendo las materias primas. Con frecuencia responde a las presiones inflacionistas o deflacionistas más deprisa que el IPC, por lo que se le considera un indicador anticipado de las variaciones de la tasa de inflación.
- **El deflactor del PIB** de un año determinado es igual al cociente entre el PIB nominal de ese año y el PIB real del mismo año, multiplicando dicho cociente por 100.

Las diferentes tasas de inflación generadas por estos tres índices de precios habitualmente fluctúan de forma parecida.

4. LA TASA DE DESEMPLEO

4.1. DEFINICIÓN Y MEDICIÓN DE DESEMPLEO

Conceptos:

- El **empleo** es el número total de personas que están trabajando actualmente, tanto a tiempo completo como a tiempo parcial.
- El **desempleo** es un concepto más sutil que consiste en el número total de personas que están buscando activamente un trabajo, pero que no están empleadas actualmente.
- La **población activa** de un país es la suma del empleo y del desempleo.
- La **tasa de actividad** es el porcentaje de la población en edad de trabajar que forma parte de la población activa:

$$\textbf{(12-1)}\ \text{Tasa de actividad} = \frac{\text{Población activa}}{\text{Población en edad de trabajar}}$$

- La **tasa de desempleo** es el porcentaje del número total de personas pertenecientes a la población activa, que están desempleadas.

$$\textbf{(12-2)}\ \text{Tasa de desempleo} = \frac{\text{Número de trabajadores desempleados}}{\text{Población activa}}$$

4.2. EL SIGNIFICADO DE LA TASA DE DESEMPLEO

La **tasa de desempleo** indica lo fácil o difícil que resulta encontrar un puesto de trabajo, dado el estado de la economía. Cuando la tasa de desempleo es baja, casi todas las personas que buscan empleo lo encuentran.

Aunque es un buen indicador de las condiciones del mercado de trabajo, no es una medida literal del porcentaje de personas que quieren un trabajo, pero no pueden encontrarlo, debido a que, en ocasiones:

- **La tasa de desempleo puede sobreestimar el verdadero nivel de desempleo**: Un trabajador que tiene mucha confianza en encontrar un buen trabajo pero que aún no ha aceptado ninguno, se contabiliza como desempleado. En consecuencia, la tasa de desempleo nunca llega a ser cero, ni siquiera en los tiempos de expansión económica.
- **La tasa de desempleo puede subestimar el verdadero nivel de desempleo**:



- Las personas que querrían trabajar pero que todavía no están trabajando se contabilizan como desempleados.
- Sin embargo, no se contabiliza como desempleado a los siguientes:
  - Al **trabajador desanimado** es un individuo que de momento ha dejado de buscar empleo porque no hay puestos de trabajo disponibles. No se contabiliza como desempleado.
  - Al **trabajador con vínculos marginales**, aquel que dice que querría tener un empleo y que lo ha buscado en el pasado reciente, pero en la actualidad no están buscando trabajo.
  - Al **subempleado**. Aquel trabajador que querría encontrar trabajo a tiempo completo, pero que actualmente está trabajando a tiempo parcial por razones económicas.
- A diferencia de la tasa de desempleo, las **medidas de infrautilización de trabajo** sí incluyen las tres categorías anteriores de **trabajadores frustrados**.

La tasa de desempleo sirve como **indicador**:

- De las condiciones globales del mercado de trabajo, pero no como una medida exacta del número de personas que no pueden encontrar trabajo.
- De los cambios económicos, reflejados mediante sus fluctuaciones, que afectan a las vidas de las personas.

4.3. CRECIMIENTO Y DESEMPLEO

En todas las **recesiones**, la tasa de desempleo tiende a aumentar.

En las **expansiones**, la tasa de desempleo tiende a disminuir.

No obstante, no toda expansión conlleva disminución de la tasa de desempleo. Esto se debe a que la economía, a pesar de estar creciendo, no lo hace lo suficientemente rápido como para reducir la tasa de desempleo. Cuando esto ocurre se denomina **recuperación sin empleo** y se caracteriza porque el PIB crece a una tasa inferior a la tasa media de crecimiento y la tasa de desempleo aumenta.

5. LA TASA NATURAL DE DESEMPLEO

Un crecimiento económico rápido tiende a reducir la tasa de desempleo. No obstante, incluso en los mejores momentos de expansión económica, se están creando y destruyendo empleos constantemente.

5.1. CREACIÓN Y DESTRUCCIÓN DE PUESTOS DE TRABAJO

La **creación y pérdida constante de empleos** se debe, entre otras, a las siguientes **causas**:

- El cambio estructural de la economía.
- La expansión y contracción de las industrias a medida que emergen nuevas tecnologías.
- Los cambios de los gustos de los consumidores.
- La mala gestión o la mala suerte de empresas individuales.



De lo anterior se desprende que, de forma natural, existirá siempre una cantidad de desempleo. Dentro de esta, hay que diferenciar dos **tipos de desempleo**:

- El **desempleo friccional**. Es el desempleo que se debe al tiempo que los trabajadores dedican a la búsqueda de empleo. Una cierta cantidad de desempleo friccional es inevitable por el continuo proceso de cambio económico.
    - La **búsqueda de empleo** es el tiempo que el trabajador dedica a encontrar un trabajo. Si todos los trabajadores y todos los puestos fueran iguales, no sería necesaria.
- El **desempleo estructural**. Es el desempleo que aparece cuando, al salario vigente, hay más trabajadores buscando empleo en un mercado laboral concreto que puestos de trabajo disponibles.

5.2. LA TASA NATURAL DE DESEMPLEO

Siempre existirá un nivel de desempleo natural debido a que siempre existirá una cantidad de desempleo friccional y, además, dependiendo del estado de la economía, desempleo estructural.

La **tasa natural de desempleo** es la tasa normal de desempleo alrededor de la cual fluctúa la tasa de desempleo observada. Es la tasa de desempleo que surge de los efectos del desempleo friccional más el desempleo estructural.

$$\text{Desempleo natural} = \text{Desempleo friccional} + \text{Desempleo estructural}$$

El **desempleo cíclico** es la desviación de la tasa observada de desempleo respecto a la tasa natural. Es la diferencia entre la tasa observada y la tasa natural de desempleo, es decir, la parte del desempleo que surge como consecuencia de los altibajos del ciclo económico.

$$\text{Desempleo observado} = \text{Desempleo natural} + \text{Desempleo cíclico}$$



TEMA 9

EL DINERO, LA BANCA Y LOS BANCOS CENTRALES

1. EL SIGNIFICADO DEL DINERO

1.1. ¿QUÉ ES DINERO?

El **dinero** es cualquier activo que puede utilizarse fácilmente para comprar bienes y servicios. Se considera dinero el efectivo y otros activos de liquidez elevada:

- **Efectivo en circulación** o **efectivo en manos del público**: billetes y monedas en manos de los ciudadanos.
- **Depósitos bancarios a la vista**: cuentas bancarias contra las que se pueden girar cheques.

Un **activo es líquido** cuando se puede convertir en efectivo sin mucha pérdida de valor.

La **oferta monetaria** es el valor total de los activos financieros de una economía que se consideran dinero. Puede definirse de dos formas:

- **Definición estricta**: considera que solo son dinero los activos más líquidos:
  - El efectivo en manos del público.
  - Los cheques de viaje.
  - Los depósitos a la vista contra los que se pueden escribir cheques.
- **Definición amplia**: además de los anteriores, considera que también es dinero otros activos que son casi convertibles en cheques.

1.2. FUNCIONES DEL DINERO

El dinero realiza la función crucial en la generación de las ganancias del comercio de hacer posible los **intercambios indirectos**. Esto se debe a que resuelve la problemática de la **doble coincidencia de deseos** que se da en los intercambios directos (trueque): los individuos pueden intercambiar los bienes o servicios que tienen por dinero, e intercambiar ese dinero por los bienes o servicios que desean.

En una economía moderna, el dinero desempeña las siguientes funciones principales:

- **Medio de pago**, como el activo que los individuos utilizan para intercambiarlo por bienes y servicios en lugar de para consumirlo.
  - La moneda oficial de un país es, generalmente, el medio de pago utilizado en la mayoría de las transacciones realizadas en él.
  - En épocas problemáticas económicamente, esta función la prestan otros bienes y servicios.
- **Depósito de valor**, como medio para almacenar poder adquisitivo a lo largo del tiempo.
  - Esta función la presta cualquier activo que mantenga su poder adquisitivo a lo largo del tiempo.
  - Es característica necesaria del dinero, pero no un rasgo distintivo del mismo.



- **Unidad de cuenta**, como la medida comúnmente aceptada que utilizan los individuos para fijar los precios y para hacer los cálculos económicos.
    - Sin una medida generalmente aceptada, los términos de una transacción son más difíciles de determinar, lo que hace más difícil llevar a cabo transacciones y aprovechar las ganancias del intercambio.

1.3. TIPOS DE DINERIO

Históricamente, se tiene noción de los siguientes **tipos de dinero**:

- **Dinero-mercancía**. El medio de pago era un bien que tenía valor intrínseco para otros usos. Dichos usos alternativos le daban al dinero-mercancía un valor independiente de su función como medio de pago.
    - Un tipo de dinero-mercancía fueron las monedas de oro y de plata.
- **Dinero respaldado por mercancías**. Este medio de pago carece de valor intrínseco. Su verdadero valor radica en la promesa de que siempre podría ser canjeado por un bien valioso cuando se solicitara.
    - Un tipo de dinero respaldado por mercancías fue el papel moneda que sustituyó inicialmente al dinero-mercancía.
    - La principal ventaja es la inmovilización de menos recursos valiosos, lo que permitía a la sociedad utilizar el oro y la plata para otros propósitos, sin que se perdiera la capacidad de aprovechar las ganancias del comercio.
- **Dinero fiduciario**. El medio de pago cuyo valor deriva en exclusiva de su estatus jurídico existente por mandato del gobierno.
    - Ventajas:
        - Su creación no emplea ningún recurso real, salvo el papel necesario.
        - La oferta monetaria se puede ajustar basándose en las necesidades de la economía, en lugar de depender de la cantidad de oro o plata que descubran los buscadores de estos metales.
    - Inconvenientes:
        - Las falsificaciones a través de las cuáles se usurpa al gobierno el privilegio de imprimir billetes. Las ganancias de intercambiar billetes falsos por bienes y servicios auténticos se obtienen a expensas del gobierno, que cubre una parte pequeña de sus propios gastos emitiendo nueva moneda para satisfacer una demanda de dinero creciente.
        - Los gobiernos pueden crear dinero siempre que quieran, pudiendo llegar a abusar de ese privilegio.

1.4. MEDICIÓN DE LA OFERTA MONETARIA

El **agregado monetario** es una medida global de la oferta monetaria. El Banco Central calcula el tamaño de dos agregados monetarios, que se diferencian según se emplee la definición estricta o amplia del dinero:

- **M1** (definición estricta): sólo contiene la moneda en manos del público, los cheques de viaje y los depósitos bancarios a la vista o cuentas corrientes bancarias. Es la medida más líquida del dinero.



- **M2** (definición amplia): además de los anteriores, contiene los activos denominados **cuasi-dinero**, que son aquellos activos financieros que no se pueden utilizar directamente como medio de pago, pero que se pueden convertir fácilmente en efectivo o en depósitos a la vista.

2. LA FUNCIÓN MONETARIA DE LOS BANCOS

Los depósitos bancarios son el componente más importante de la oferta monetaria, lo que nos lleva a analizar la **función monetaria de los bancos**.

2.1. QUÉ HACEN LOS BANCOS

Un banco utiliza sus activos líquidos en forma de depósitos bancarios para financiar inversiones no líquidas de sus prestatarios. Así, pueden **crear liquidez** porque no necesita mantener la totalidad de los fondos depositados en forma de activos altamente líquidos, lo que le permite proporcionar a sus depositantes activos líquidos e invertir otra parte en activos no líquidos. Esto se debe a que, salvo en **pánico bancario**, los depositantes no querrán retirar sus fondos al mismo tiempo.

- **Reservas bancarias**. Se compone del efectivo que tiene un banco en sus cámaras acorazadas más los depósitos que el banco tiene en el banco central.
- **Balance**. Es una herramienta que permite analizar la situación financiera de un banco mostrando en una tabla los activos a la izquierda y los pasivos a la derecha. Los bancos están obligados a mantener más activos que pasivos, en un porcentaje determinado legalmente.
    - **Activos**: fondos que se espera que los receptores devuelvan al banco.
    - **Pasivos**: fondos que el banco debe devolver a los depositantes.
- **Coeficiente de caja**. Es el porcentaje de los depósitos que un banco mantiene en forma de reservas bancarias.
    - **Coeficiente legal de caja**. Es el porcentaje mínimo de los depósitos que un banco tiene que mantener en forma de reservas bancarias. Es determinado por el banco central.

2.2. EL PROBLEMA DE LOS PÁNICOS BANCARIOS

El **pánico bancario** es una situación en la que muchos de los depositantes de un banco tratan de retirar sus fondos por miedo a que el banco quiebre. Tiene un cierto "efecto dominó":

- Si un depositante entra en pánico y acuden a retirar sus fondos, otros depositantes se darán cuenta de que la actitud del primero puede hundir el banco, por lo tanto, estos últimos también acudirán a retirar sus fondos y así sucesivamente.
- Un pánico que afecta a un banco provoca la pérdida de confianza en otros bancos, causando nuevos pánicos.

Si lo anterior ocurre, el banco afectado no sería capaz de reunir suficiente efectivo para satisfacer a sus clientes. Esto se debe a que los bancos convierten la mayoría de los fondos de sus depositantes en créditos concedidos a sus prestatarios, ya que es así cómo los bancos obtienen ingresos: cobrando intereses por los



créditos. En esta situación, al ser los créditos poco líquidos, el banco se verá forzado a vender sus activos muy baratos, lo que conllevaría a la **quiebra del banco**: este no sería pagar lo debido a todos sus depositantes.

2.3. LA REGULACIÓN BANCARIA

La **regulación bancaria** es el sistema mediante el cual los países protegen a los depositantes y al conjunto de la economía contra los pánicos bancarios. Este sistema tiene cuatro características principales:

- **Garantía de depósitos**. Un seguro a los depósitos mediante el cual los depositantes podrán recurar sus fondos en caso de quiebra, hasta un límite máximo por cada cuenta. Este seguro:
    - Protege a los depositantes en caso de quiebra.
    - Elimina la principal causa de los pánicos bancarios: el contagio. Los depositantes no tienen motivos para precipitarse a retirar sus fondos, aunque se extienda el rumor de que el banco tiene problemas.
- **Capital reglamentario** o **capital del banco**, es el exceso de los activos bancarios sobre sus depósitos y otros pasivos.
    - La garantía de depósitos crea un **problema de incentivos**:
        - Como los depositantes están protegidos frente a las pérdidas, no están motivados para supervisar la salud financiera de su banco, lo que permite que no se detecten los comportamientos arriesgados de este.
        - Los banqueros encuentran incentivos para emprender inversiones de riesgo excesivo. Si las cosas van bien, obtienen beneficios, y si van mal, el gobierno cubre las pérdidas a través del fondo de garantías de depósitos.
    - Mediante la obligación legal de que los bancos tengan un determinado capital reglamentario se consigue que las pérdidas de aquellos recaigan sobre los activos de los propietarios del banco, y no ya en el gobierno.
- **Reservas reglamentarias** o **coeficiente legal de caja**, es el coeficiente de caja mínimo, es decir, el porcentaje mínimo de los depósitos que un banco mantienen como reserva bancaria, que los bancos centrales imponen a los bancos.
- **Ventanilla de descuento**. Es el sistema mediante el que los bancos centrales siempre disponen de dinero para prestar a los bancos en dificultades. Esto evita que un banco se vea obligado a vender sus activos a precios de saldo para hacer frente a un aumento súbito de las demandas de liquidez de sus clientes.

3. LA DETERMINACIÓN DE LA OFERTA MONETARIA

Los bancos afectan a la oferta monetaria de dos maneras:

- Retiran cierta cantidad de efectivo de la circulación.
- Crean dinero al acepar depósitos y conceder créditos, es decir, hacen que la oferta monetaria sea mayor que el valor del efectivo en manos del público.

3.1. CÓMO CREAN DINERO LOS BANCOS



El proceso mediante el cual los bancos crean dinero es una cadena de reacción:

Primero: Si un cliente de un banco realiza un depósito inicial en el mismo:

- El cliente (A) dejará de tener la cantidad X de dinero en manos del público, para pasar a tenerlo como depósito a la vista.
- El banco aumenta sus reservas en la cantidad X, al aumentar la cantidad de depósito a la vista.
- **No afecta a la oferta monetaria**.

Segundo: El banco mantiene un porcentaje de la cantidad X depositada por el cliente A como reservas bancarias. El resto (cantidad X1) la entrega al cliente B en forma de crédito.

- Los depósitos del banco no varían.
- El **valor de los activos** tampoco varía, pero sí lo hace la **composición** de los mismos:
  - Las reservas bancarias se reducen en la cantidad de X1.
  - El crédito aumenta en la cantidad de X1.
- **Afecta a la oferta monetaria** aumentándola: la suma del efectivo en manos del público más los depósitos a la vista ha aumentado en una cantidad de X1, respecto de la que había cuando el cliente A aún mantenía la cantidad X en manos del público.
  - El cliente A sigue siendo propietario de la cantidad X, que puede retirar en cualquier momento.
  - El cliente B puede usar en efectivo la cantidad X1 prestada por el banco, que debe devolverle al mismo en las condiciones acordadas.

El proceso anterior puede repetirse de nuevo una vez que la cantidad X1 acabe depositada de nuevo en un banco.

3.2. LAS RESERVAS, LOS DEPÓSITOS BANCARIOS Y EL MULTIPLICADOR MONETARIO

En la realidad, una parte de los fondos de los créditos concedidos por los bancos acaban en manos del público, es decir, no regresan como depósitos a la vista. No obstante, vamos a considerar a continuación un **sistema de solo depósitos a la vista**, es decir, no se producen fugas hacia los bolsillos de los propietarios.

Suponiendo que los bancos están obligados a mantener un **coeficiente de caja mínimo** (cc) y que todos los bancos prestan su **exceso de reservas** o **reservas excedentarias**, que son las reservas que sobrepasan la cantidad necesaria para cumplir con el coeficiente legal de caja.

- Esa cantidad de exceso de reservas (A) acabará depositada en algún lugar del sistema bancario, lo que desencadena un **proceso multiplicador** que aumentará el valor de los depósitos en el sistema bancario.
- El **aumento de los depósitos** se corresponde con el cociente de la cantidad de exceso de reservas (A) entre el coeficiente de caja (cc):

  Aumento de los depósitos = A/cc
  - Ejemplo: *Se tiene un exceso de reservas de 1000 € y un coeficiente de caja mínimo del 10%. El aumento de los depósitos será el resultado de 1000/(10/100) = 1000/0,1 = 10.000 €.*



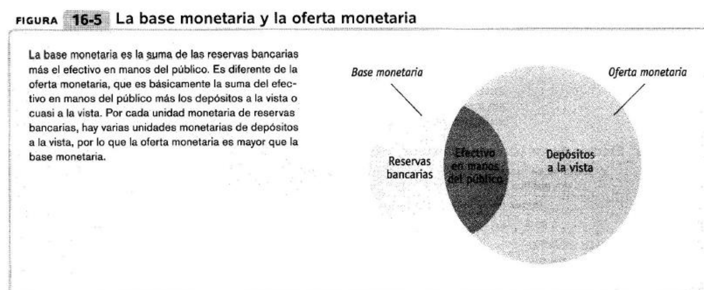
3.3. EL MULTIPLICADOR MONETARIO EN LA REALIDAD

La **determinación de la oferta monetaria** depende:

- Del **coeficiente de caja**, es decir, la relación entre las reservas y los depósitos bancarios.
- De la proporción de la oferta monetaria que los individuos deciden mantener en forma de efectivo.

La **base monetaria** es la suma de las reservas bancarias y del efectivo en manos del público. Los bancos centrales controlan la base monetaria, pero no controlan la distribución de ese total entre reservas y efectivos en manos del público. Difiere de la oferta monetaria en dos sentidos:

- Las reservas bancarias, que forman parte de la base monetaria, no se consideran parte de la oferta monetaria.
- Los depósitos bancarios a la vista, que forman parte de la oferta monetaria porque pueden gastarse, no son parte de la base monetaria.



En la práctica, la mayor parte de la base monetaria consiste en el efectivo en manos del público que, a su vez, representa casi la mitad de la oferta monetaria.

El **multiplicador monetario** es el cociente entre la oferta monetaria y la base monetaria.

- La **oferta monetaria** es la suma de los activos de efectivo en manos del público, los cheques de viaje y los depósitos a la vista, si se emplea el agregado monetario M1. Además, se sumarán otros activos de cuasi-dinero, si se emplea el agregado monetario M2.
- La **base monetaria** es la suma de las reservas bancarias y del efectivo en manos del público.

La razón por la que el multiplicador monetario es un número pequeño se debe a que el público mantiene cantidades importantes de dinero en efectivo, y dicha cantidad, a diferencia de la que se encuentra en reservas bancarias, no aumenta la oferta monetaria.

4. EL BANCO CENTRAL (EL SISTEMA DE LA RESERVA FEDERAL)

Un **banco central** es una institución que supervisa y regula el sistema bancario y que controla la base monetaria. La Reserva Federal (FED) es un banco central, así como también lo es el Banco Central Europeo (BCE).



4.1. LO QUE HACE UN BANCO CENTRAL: RESERVAS REGLAMENTARIAS Y TIPO DE DESCUENTO

El sistema de la Reserva Federal emplea tres herramientas de política económica:

- **Las reservas reglamentarias**, son el coeficiente de caja mínimo, es decir, el porcentaje mínimo de los depósitos que un banco mantienen como reserva bancaria, que los bancos centrales imponen a los bancos
    - Un **mercado interbancario** es un mercado financiero que permite que los bancos cuyas reservas no alcanzan el mínimo legal obtengan préstamos de reservas de los bancos que tienen excesos de reservas.
    - El **tipo de interés del mercado interbancario** es el tipo al que se prestan y se piden prestados fondos en el mercado interbancario. Cumple una función fundamental en la política monetaria moderna.
    - Para afectar a la oferta monetaria, el banco central puede:
        - **Reducir las reservas reglamentarias**. Entonces, los bancos pueden prestar un porcentaje mayor de sus depósitos, generando más créditos e **incrementándose la oferta monetaria** a través del multiplicador monetario.
        - **Aumentar las reservas reglamentaras**. Entonces, los bancos se ven forzados a reducir sus créditos lo que, a través del multiplicador monetario, **disminuye la oferta monetaria**.
- **El tipo de descuento**. Es el tipo de interés que el banco central cobra por los créditos realizados a través de la **ventanilla de descuento**. Para disuadir a las entidades bancarias de recurrir al banco central cuando necesitan reservas, normalmente el tipo de descuento es superior al tipo del mercado interbancario.
    - Para afectar a la oferta monetaria, el banco central puede:
        - **Reducir la diferencia entre el tipo de descuento y el tipo de interés del mercado interbancario**. Disminuye el coste que supone para los bancos quedarse cortos de reservas y, por lo tanto, los bancos reaccionan concediendo más créditos. La **oferta monetaria aumenta** a través del multiplicador monetario.
        - **Aumentar la diferencia entre el tipo de descuento y el tipo de interés del mercado interbancario.** Aumenta el coste que supone para los bancos quedarse cortos de reservas y, por lo tanto, los bancos conceden menos créditos. La **oferta monetaria disminuye** a través del multiplicador monetario.
- **Las operaciones de mercado abierto** son compras o ventas de deuda pública realizada por el banco central. Es la herramienta principal para conducir la oferta monetaria.
    - Un banco central no suele comprar deuda pública directamente a los gobiernos, ya que le estaría haciendo un préstamo directo. Es decir, el banco central estaría imprimiendo moneda para financiar el déficit público, lo que suele desencadenar niveles muy elevados de inflación.
    - **Bancos comerciales**. Son bancos que principalmente dan créditos a las empresas en lugar de darlos para comprar viviendas. Así:
        - **Cuando un banco central compra deuda pública a un banco comercial**, la paga abonando el importe correspondiente en la cuenta de reservas del banco. Esto **aumenta la base monetaria** al aumentar las reservas bancarias.



        - **Cuando un banco central vende deuda pública a un banco comercial**, adeuda el importe en la cuenta de reservas del banco, reduciendo sus reservas bancarias. Esto **disminuye la base monetaria**.
    - Para afectar a la oferta monetaria, el banco central puede:
        - **Comprar deuda pública**. Al aumentar las reservas bancarias, los bancos comerciales prestarán ese exceso de reserva, lo que, como ya hemos visto, provoca un **aumento de la oferta monetaria**.
        - **Vender deuda pública**. Al disminuir las reservas bancarias, los bancos comerciales bajan el volumen de sus créditos, lo que, como ya hemos visto, provoca una **disminución de la oferta monetaria**.
    - **Base de la política económica**. A través de las operaciones de mercado abierto sólo se controla la base monetaria. Pero, al modificarla, dada su poderosa influencia sobre la oferta monetaria y sobre los tipos de interés, también provocan cambios en éstos.

4.2. EL BANCO CENTRAL EUROPEO

El **Banco Central Europeo** es el único banco central que puede rivalizar con la Reserva Federal en términos de importancia en la economía mundial.

- Nace en enero de 1999, cuando 11 países europeos adoptaron el euro como moneda común, cediendo al BCE la gestión de su política monetaria conjunta. Desde entonces, se han incorporado seis países más.
- El conjunto de las economías de la eurozona tiene un tamaño similar al de la economía de los EEUU.
- El BCE tiene forma jurídica especial: no es una institución privada, pero tampoco una agencia gubernamental.
- Las diferencias y similitudes con el sistema de la Reserva Federal son:
    - El BCE es el equivalente a la Junta de Gobernadores con sede en Washington.
    - Los bancos centrales de los países europeos son los homólogos a los bancos regionales de la FED.
    - Cada país de la eurozona elige al gobernador de su propio banco central. El **Comité Ejecutivo del BCE** es el equivalente a la **Junta de Gobernadores de la FED**.
    - El **Consejo de Gobierno del BCE** es el equivalente al **Comité de Mercado Abierto** estadounidense.
        - El Consejo de Gobierno del BCE se compone del Comité Ejecutivo más los gobernadores de los bancos centrales nacionales.
- Al igual que la FED, el BCE responde en última instancia a la voluntad de los votantes. Pero dada la fragmentación de las fuerzas políticas a través de las fronteras nacionales de la eurozona, el BCE está más aislado de las presiones políticas a corto plazo que la FED.



TEMA 10

COMERCIO INTERNACIONAL

1. LA VENTAJA COMPARATIVA Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

Conceptos:

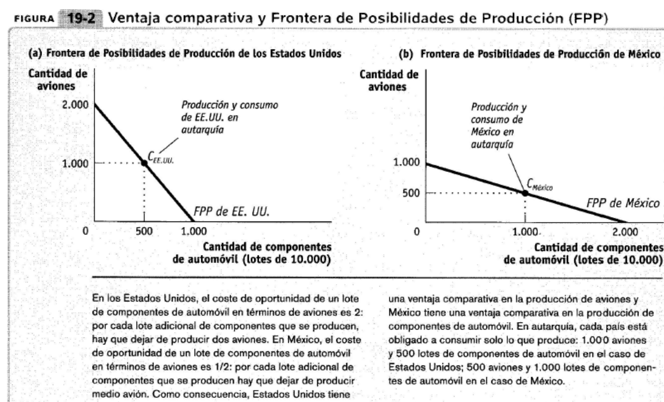
- **Importaciones**: bienes y servicios comprados al extranjero.
- **Exportaciones**: bienes y servicios vendidos al extranjero.
- **Globalización**: los países interactúan económicamente.

1.1. UNA REINTERPRETACIÓN DE LAS POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN Y DE LA VENTAJA COMPARATIVA

Un país tiene **ventaja comparativa** en la producción de un bien o un servicio si el coste de oportunidad de producir ese bien o servicio es menor en ese país que en otros países.

Modelo ricardino del comercio internacional, en recuerdo de David Ricardo, analiza el comercio internacional bajo el supuesto de que los costes de oportunidad son constantes. Esto da lugar a que las fronteras de posibilidades de producción sean líneas rectas.

FIGURA 19-2 Ventaja comparativa y Frontera de Posibilidades de Producción (FPP)



En los Estados Unidos, el coste de oportunidad de un lote de componentes de automóvil en términos de aviones es 2: por cada lote adicional de componentes que se producen, hay que dejar de producir dos aviones. En México, el coste de oportunidad de un lote de componentes de automóvil en términos de aviones es 1/2: por cada lote adicional de componentes que se producen hay que dejar de producir medio avión. Como consecuencia, Estados Unidos tiene una ventaja comparativa en la producción de aviones y México tiene una ventaja comparativa en la producción de componentes de automóvil. En autarquía, cada país está obligado a consumir solo lo que produce: 1.000 aviones y 500 lotes de componentes de automóvil en el caso de Estados Unidos; 500 aviones y 1.000 lotes de componentes de automóvil en el caso de México.

La **autarquía** es una situación en la que un país no comercia con otros países. Por lo tanto, no podrá especializarse en la producción del bien en el que tiene ventaja comparativa para su exportación, ni importar aquellos otros en los que tiene desventaja comparativa.

1.2. LAS GANANCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Los países, a través del comercio internacional, pueden obtener ganancias a partir de la especialización y del comercio una vez reorganicen la producción y el consumo.

- **Especialización**: Cada país puede pasar a producir solo el bien en el que tiene una ventaja comparativa.
- **Comercio**: Al aumentar la producción mundial total de esos bienes, mayor que la existente en autarquía, los países disponen de una cantidad mayor de bienes para su consumo.
    - El comercio libera a los países de la **autosuficiencia**, que es la necesidad de producir la misma combinación de bienes que consumen.



- El aumento de la producción mundial total permite un mayor nivel de vida en los países que comercializan.
- Las decisiones de consumo de un país dependen de:
  - Las preferencias de sus residentes.
  - Los **precios relativos**, que son los precios de un bien en términos de otro en los mercados internacionales.
    - Ningún país pagará un precio relativo mayor que su coste de oportunidad de obtener el bien en autarquía.
    - Cumpliendo el requisito anterior, los precios relativos en los mercados internacionales se determinan por la oferta y la demanda.

1.3. VENTAJA COMPARATIVA FRENTE A VENTAJA ABSOLUTA

Recordamos conceptos:

- **Ventaja comparativa**: Se determina por el coste de oportunidad de producir un bien o servicio. Es decir, los bienes o servicios a los que un país renuncia producir para producir otro bien o servicio determinado.
  - La ventaja comparativa es la que determina las **ganancias del comercio**.
- **Ventaja absoluta**: Se determina por la cantidad de recursos empleados en la producción de un bien o servicio. Tiene ventaja absoluta quien menos recursos emplea en la producción de un bien o servicio.

Los **salarios** de un país reflejan su **productividad** del trabajo.

- A mayor productividad del trabajo en muchas industrias, mayor es la disposición a pagar salarios altos para atraer a los trabajadores. La competencia entre empleadores genera una tasa salarial global alta.
- A menor productividad del trabajo, la competencia entre trabajadores es menos intensa y los salarios, como consecuencia, son más bajos.

El tipo de comercio que tiene lugar entre economías con salarios bajos y con baja productividad y economías con salarios altos y alta productividad, genera dos percepciones erróneas:

- **Falacia del empobrecimiento de los trabajadores**: la creencia de que, cuando un país con salarios altos importa bienes producidos por trabajadores con salarios bajos, eso tiene que perjudicar al nivel de vida de los trabajadores del país importador.
- **Falacia de la explotación del trabajo**: la creencia de que el comercio debe ser perjudicial para los trabajadores de los países exportadores pobres, porque esos trabajadores cobran salarios muy bajos respecto a los estándares de los países ricos.
- Ambas falacias **ignoran las ganancias del comercio**: el comercio permite que los dos países alcancen un nivel de vida mejor. Los dos países obtienen ventajas si el país más pobre, con salarios más bajos, exporta los bienes en los que tiene una ventaja comparativa, aunque dicha ventaja de costes en esos bienes dependa de sus bajos salarios.

1.4. LAS FUENTAS DE LA VENTAJA COMPARATIVA

La **ventaja comparativa** tiene tres fuentes principales:



- **Las diferencias internacionales en el clima**. Las diferencias climáticas desempeñan un papel importante en el comercio internacional. E incluso las diferentes estaciones entre los hemisferios norte y sur son importantes.
- **Las diferencias en las dotaciones de factores**. Los factores de producción son los inputs utilizados en la producción de bienes y servicios (tierra, trabajo, capital físico y capital humano).
    - La distribución de estos factores es diferente en cada país, lo que conlleva una importante fuente de ventaja comparativa.
    - El **modelo de Heckscher-Ohlin** representa la relación entre la ventaja comparativa y la disponibilidad de factores productivos. Son conceptos clave de esto modelo:
        - **La abundancia de un factor**. Se refiere al tamaño de la oferta del factor en relación a las ofertas de otros factores.
        - **La intensidad de un factor**. Se refiere la medida de cuál es el factor que se utiliza en la producción en cantidades relativamente mayores que otros factores. Este concepto se emplea para describir dicha diferencia entre los bienes.
        - **Conclusiones del modelo de Heckscher-Ohlin**:
            - Un país que tiene una oferta abundante de un factor de producción tendrá una ventaja comparativa en los bienes cuya producción sea intensiva en ese factor.
            - El coste de oportunidad de un factor determinado es bajo en un país en el que hay abundancia relativa de ese factor.
            - El fenómeno de la **especialización internacional de la producción incompleta**, que se da cuando un país decide mantener cierta producción propia de un bien que importa, se debe a las diferencias en la dotación de factores productivos.
- **Las diferencias en la tecnología**, es decir, en las técnicas usas en la producción.
    - Las causas de las diferencias tecnológicas pueden ser, entre otras:
        - El conocimiento acumulado gracias a la experiencia.
        - El resultado de un conjunto de innovaciones tecnológicas que, por alguna razón, tienen lugar en un país y no en otros.
    - La ventaja tecnológica casi siempre es transitoria. Los países restantes harán el esfuerzo de alcanzar el nivel tecnológico del país más avanzado.

2. LA OFERTA, LA DEMANDA Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

Para analizar los **efectos del comercio internacional** de forma más detallada y para comprender la **política comercial**, es conveniente utilizar el modelo de la oferta y la demanda.

2.1. LOS EFECTOS DE LAS IMPORTACIONES

Para comprender los efectos de las importaciones, primero debemos analizar los siguientes conceptos:

- La **curva de demanda interna**, muestra cómo la cantidad de un bien demandada por los residentes en un país depende del precio de ese bien. Solo refleja la demanda de los habitantes de un país.



- La **curva de oferta interna**, muestra cómo la cantidad de un bien ofrecida por los productores que residen en un país depende del precio de ese bien.
- En **autarquía**, el equilibrio del mercado interno queda determinado por la intersección de la curva de oferta interna y la curva de demanda interna. Tanto consumidores como productores ganan por el hecho de que exista el mercado interno.
- El **precio internacional** es el precio al que un bien puede ser comprado o vendido en el extranjero.

En **comercio internacional**, cuando el **precio internacional es menor** que el **precio interior**, a los **importadores** les sale rentable comprar ese bien en el extranjero y revenderlo en su propio país. Esto conlleva los siguientes efectos:

- La oferta de ese bien en el mercado interno, provocando la caída del precio interior.
- Se seguirá importando el bien hasta que el precio interior se igual al precio internacional.
- La caída del precio interior provoca que el **excedente del consumidor aumenta** y el **excedente del productor disminuye**.
- Los consumidores ganan y los productores pierden, pero la ganancia de los consumidores es mayor que la pérdida de los productores.
- En conclusión, abrir un mercado a las importaciones genera un aumento neto del excedente total.

2.2. LOS EFECTOS DE LAS EXPORTACIONES

En **comercio internacional**, cuando el **precio internacional es mayor** que el **precio interior**, a los **exportadores** les sale más rentable comprar el producto en el interior del país y venderlo en el extranjero. Esto conlleva los siguientes efectos:

- El precio interior sube hasta ser igual al precio internacional.
- La cantidad demandada por los consumidores nacionales disminuye y la cantidad ofrecida por los productores nacionales aumenta. La diferencia entre la producción interior y el consumo interior es lo que se exporta.
- En conclusión, las exportaciones hacen que aumente el excedente total del país exportador.
- Las exportaciones de un bien concreto perjudican a los consumidores nacionales del bien, pero favorecen a los productores nacionales. Pero la ganancia de los productores es mayor que la pérdida de los consumidores.

2.3. EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LOS SALARIOS

Conceptos:

- En un país hay dos tipos de industrias:
  - **Industria exportadora**, aquella que produce bienes y servicios que se venden en el extranjero.
  - **Industria competidora con las importaciones**, aquella que produce bienes y servicios que también se importan.
- **Precio de un factor**, el precio que los empleadores tienen que pagar por los servicios de un factor de producción.



El comercio internacional, además de afectar a los consumidores y a los productores, también **afecta a los propietarios de los factores de producción**.

- El comercio internacional tiende a aumentar los precios de los factores de los que se dispone en abundancia, y a disminuir los precios de los factores que son escasos. Esto se debe a que los estos precios se determinan por la oferta y la demanda:
    - Si aumenta la demanda de un factor de producción, su precio aumentará.
    - Si disminuye la demanda de un factor de producción, su precio disminuirá.
- El comercio internacional genera:
    - Un aumento de la producción de las **industrias exportadoras**. Conlleva:
        - Un aumento de la demanda de los factores productivos utilizados por estas industrias. Ergo aumentará su precio.
    - Una disminución de la producción de las **industrias competidoras con las importaciones**. Conlleva:
        - Una disminución de la demanda de los factores productivos utilizados por estas industrias. Ergo disminuirá su precio.
- Según el **modelo Heckscher-Ohlin**: un país tiende a exportar bienes que son intensivos en los factores productivos de los que dispone en abundancia y a importar bienes que son intensivos en los factores que son escasos. Así, el comercio internacional tiende a:
    - Incrementar la demanda de los factores abundantes en nuestro país, en comparación con otros países.
    - Disminuir la demanda de los factores productivos escasos en nuestro país, en comparación con otros países.

En conclusión: el comercio internacional tiende a redistribuir la renta hacia los factores abundantes en un país y a retirarla de los factores menos abundantes. Este efecto es el origen de la **brecha salarial**, que es la diferencia entre los salarios de los trabajadores mejor pagados y los peor pagados de un país. Por ello, el comercio internacional provoca dos efectos distintos:

- El crecimiento del comercio internacional aumentará la brecha salarial.
- A medida en que los países pobres mejora su nivel de vida al exportar a los países ricos, el comercio internacional reduce la desigualdad de la renta entre países.

3. LOS EFECTOS DE LA PROTECCIÓN AL COMERCIO

Conceptos:

- **Economía de libre comercio**. Aquella en la que el gobierno no intenta ni reducir ni aumentar las exportaciones ni las importaciones que surgen de modo natural como consecuencia de la oferta y la demanda.
- **Políticas proteccionistas**. Aquellas políticas que limitan las importaciones. Las dos políticas proteccionistas más frecuentes son:
    - **Los aranceles**.



  - **Las cuotas a la importación**.

3.1. LOS EFECTOS DE UN ARANCEL

Un **arancel** es un tipo de impuesto indirecto que grava solo las ventas de bienes importados. En la actualidad, se establecen para desincentivar las importaciones y para proteger a los productores nacionales que compiten con ellas (a las industrias competidoras con las importaciones). El arancel produce los siguientes efectos:

- **Aumenta los precios interiores**, provocando un aumento de la producción interna y una disminución del consumo interno respecto a la situación de libre comercio. Esto produce tres efectos sobre los excedentes:
  - El mayor precio interno aumenta el excedente de los productores.
  - El mayor precio interior reduce el excedente de los consumidores.
  - El arancel genera ingresos para el gobierno.
- **Sobre el bienestar**, los productores ganan, los consumidores pierden y el gobierno gana.
  - Las pérdidas de los consumidores son mayores que la suma de las ganancias de los productores y del gobierno, lo que implica una pérdida neta del excedente total.
- **Crea ineficiencias (pérdidas irrecuperables)**, porque impide que tengan lugar algunos intercambios que beneficiarían a ambas partes. La pérdida irrecuperable impuesta a la sociedad es igual a la pérdida del excedente total. Así, dichas ineficiencias se producen por dos vías:
  - Dejan de realizarse algunos intercambios beneficiosos para ambas partes.
  - Los recursos de la economía de desperdician en una producción ineficiente.

3.2. LOS EFECTOS DE UNA CUOTA A LA PRODUCCIÓN

Una **cuota a la importación** es un límite legal a la cantidad de un bien que puede importarse. Se suelen gestionar mediante la emisión de licencias que autoriza a cada propietario a importar una cantidad limitada del bien cada año.

Características:

- Las **rentas de a cuota** consisten en el dinero que ingresa el propietario de la licencia. Coincide con el dinero que habría revertido al gobierno si se tratase de un impuesto indirecto.
- Los permisos más importantes para importar, generalmente, se conceden a gobiernos extranjeros. Esto hace que el coste de dichas cuotas para el país que las concede sea mayor que el coste de un arancel equivalente.

4. LOS FLUJOS DE CAPITAL Y LA BALANZA DE PAGOS

4.1. LAS CUENTAS DE LA BALANZA DE PAGOS

Las **cuentas de la balanza de pagos** de un país son un resumen contable de las transacciones del país con otros países.



TABLA 19-4 Balanza de pagos de los Estados Unidos en 2010 (miles de millones de dólares)

		Pagos del extranjero ($)	Pagos al extranjero ($)	Neto ($)
1	Ventas y compras de bienes y servicios	1.838	2.338	−500
2	Rentas de factores	663	498	165
3	Transferencias	—	—	−136
	Cuenta corriente (1 + 2 + 3)			−471
4	Ventas y compras oficiales de activos	350	−6	356
5	Ventas y compras privadas de activos	910	1.011	−101
	Cuenta financiera (4 + 5)			255
	Total	—	—	−216

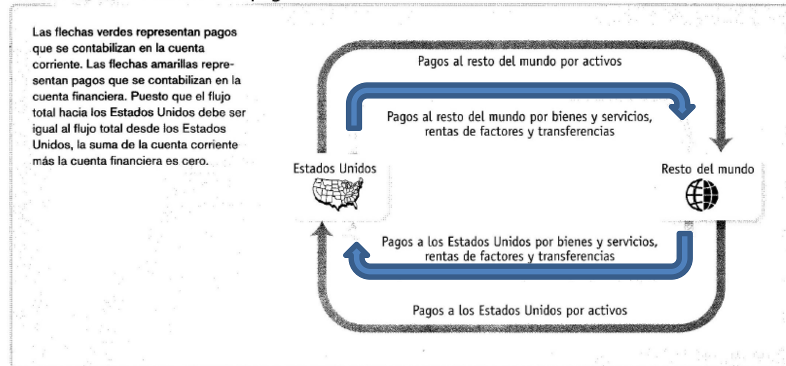
Fuente: Oficina de Análisis Económico.

Dentro del concepto **balanza de pagos**, debemos diferenciar atendiendo a si las operaciones crean o no crean deudas:

- La **balanza de pagos por cuenta corriente** o **cuenta corriente** de un país, es la balanza de pagos por bienes y servicios, más los pagos netos por transferencias internacionales y las rentas de los factores.
  - Sus operaciones no crean deudas.
  - **Balanza de pagos de bienes y servicios** de un país, es la diferencia entre sus exportaciones y sus importaciones durante un periodo determinado.
  - **Balanza comercial de mercancías** o **balanza comercial**, es la diferencia ente las exportaciones de bienes y las importaciones de un país, sin incluir los servicios. No se incluyen los servicios debido a que los datos del comercio internacional de servicios no son tan fiables como los datos sobre el comercio de bienes físicos.
  - Comprende las filas 1, 2 y 3 de la tabla anterior:
    - Fila 1: muestra los pagos que surgen de las ventas y las compras de bienes y servicios. Se corresponde con la **balanza de pagos de bienes y servicios**.
    - Fila 2: muestra las **rentas de los factores**, que son las rentas que los países pagan por la utilización de factores de producción que son propiedad de residentes en otros países.
    - Fila 3: muestra las **transferencias internacionales**, que son fondos enviados por residentes en un país a residentes de otros países.
- La **balanza de pagos por cuenta financiera** o **cuenta financiera** de un país, es la diferencia entre sus ventas de activos a residentes en el extranjero y sus compras de activos procedentes del extranjero, durante un periodo determinado.
  - Sus operaciones crean deudas futuras.
  - Comprende las filas 4 y 5 de la tabla anterior:
    - Fila 4: muestra las transacciones que implican al gobierno o a las agencias públicas, principalmente, a los bancos centrales.
    - Fila 5: muestra las ventas y compras privadas de activos.
- **Regla general**: Cuenta corriente + cuenta financiera = cero (0).



FIGURA 19-13 La balanza de pagos



Con el gráfico anterior podemos explicar mejor el concepto de balanza de pagos, atendiendo a lo explicado en el apartado anterior:

- **El dinero que fluye hacia los EEUU** desde el resto del mundo puede ser:
  - **Componentes positivos de la cuenta corriente** (flecha interior inferior):
    - Pagos por las exportaciones estadounidenses de bienes y servicios.
    - Pagos de transferencias.
  - **Componentes positivos de la cuenta financiera** (flecha exterior inferior):
    - Pagos de extranjeros que compran activos estadounidenses.
- **El dinero que fluye desde los EEUU** hacia el resto del mundo puede ser:
  - **Componentes negativos de la cuenta corriente** (flecha interior superior):
    - Pagos por las importaciones estadounidenses de bienes y servicios.
    - Pago por el uso de factores de producción de propiedad extranjera.
    - Pago de transferencias.
  - **Componentes negativos de la cuenta financiera** (flecha exterior superior):
    - Pago al resto del mundo por activos.
- El flujo de dinero que entra en una caja y el flujo que sale de esa caja son iguales.

(19-2) Entradas positivas en la cuenta corriente (flecha verde de abajo) +
Entradas positivas en la cuenta financiera (flecha amarilla de abajo) =
Entradas negativas en la cuenta corriente (flecha verde de arriba) +
Entradas negativas en la cuenta financiera (flecha amarilla de arriba)

La ecuación 19-2 se puede reordenar de la siguiente forma:

(19-3) Entradas positivas en la cuenta corriente −
Entradas negativas en la cuenta corriente =
Entradas positivas en la cuenta financiera −
Entradas negativas en la cuenta financiera = 0

4.2. PRINCIPALES DETERMINANTES DE LOS FLUJOS INTERNACIONALES DE CAPITAL

Los principales **determinantes de los flujos internacionales de capital** son:

- **Las oportunidades de inversión**. Una economía que tiene un crecimiento rápido, generalmente, tiene una mayor demanda de capitales y ofrecen unos rendimientos más altos a los inversores, que una economía que tiene crecimiento lento. Como consecuencia, **los capitales tienden a fluir desde las economías de bajo crecimiento hacia las economías de alto crecimiento**.
- **Las diferencias entre las tasas de ahorro**. Las diferencias internacionales en la oferta de fondos reflejan:



- Las diferencias en el ahorro de los diferentes países, que pueden deberse a diferencias en las tasas de ahorro privado, que difieren considerablemente entre unos países y otros.
- Las diferencias en los ahorros de los gobiernos. Los déficits públicos, que reducen los ahorros nacionales globales, pueden generar flujos de entrada de capitales.

4.3. FLUJOS DE CAPITALES EN LOS DOS SENTIDOS

En la realidad, a diferencia del modelo simplificado estudiado en los apartados anteriores, hay otras motivaciones para los flujos internacionales de capitales, dando como resultado un **flujo de capitales de doble sentido**. Estas motivaciones son:

- La **búsqueda de un tipo de interés más alto**.
- La **diversificación de las inversiones individuales**, que consiste en la compra de activos de diferentes países para reducir el riesgo de las inversiones.
- Las **inversiones internacionales**, parte de las estrategias de negocios de las empresas.
- Los **centros internacionales de bancas** establecidos en algunos países, que son lugares donde personas de todo el mundo depositan dinero en instituciones financieras allí ubicadas. Éstas, a su vez, invierten muchos de esos fondos en el extranjero.

El resultado de lo anterior se resume en que las **economías modernas** suelen ser al mismo tiempo:

- **Deudoras**: aquellos países que deben dinero al resto del mundo.
- **Acreedoras**: aquellos países a los que el resto del mundo debe dinero.

5. EL PAPEL QUE DESEMPEÑA EL TIPO DE CAMBIO

El **tipo de cambio** consiste en los precios a los que se intercambian las monedas.

- Se determina en el mercado de moneda extranjera (mercado de divisas).
- Hace que la cuenta financiera y la cuenta corriente se equilibren, es decir, **equilibra la balanza de pagos**.

5.1. ENTENDER LOS TIPOS DE CAMBIO

El **mercado de divisas** es el mercado en el que se intercambian unas monedas por otras.

- Este mercado es el que determina los tipos de cambio.
- Se trata de un mercado electrónico global, utilizado por los participantes de todo el mundo para comprar y vender monedas.

Hay dos formas de escribir un tipo de cambio, aunque no hay una regla fija al respecto. Se tiende a expresar el tipo de cambio como el precio de la moneda extranjera expresado en moneda nacional. Aunque es importante estar seguro qué forma se está empleando.

La moneda se puede:



- **Apreciar**, cuando una moneda se hace más valiosa en términos de otras monedas.
- **Depreciar**, cuando una moneda pierde valor en términos de otras monedas.

Las fluctuaciones del tipo de cambio, si todo lo demás no varía, afectan a los precios relativos de los bienes, de los servicios y de los activos en los diferentes países. Y como se dijo antes, los tipos de cambio vienen determinados por la oferta y la demanda en el mercado de divisas.

5.2. EL TIPO DE CAMBIO DE EQUILIBRIO

Las variaciones del tipo de cambio afectan a las exportaciones y las importaciones:

- **Cuando la moneda de un país se aprecia**, las exportaciones disminuyen y las importaciones aumentan.
- **Cuando la moneda de un país se deprecia**, las exportaciones aumentan y las importaciones disminuyen.

Las cuentas de la balanza de pagos dividen las transacciones internacionales en dos tipos:

- Las compras y ventas de bienes y servicios, que se registran en la cuenta corriente.
- Las compras y ventas de activos, que se registran en la cuenta financiera.

El **tipo de cambio de equilibrio** es el tipo de cambio con el que la cantidad de dinero demandada en el mercado de divisas es igual a la cantidad de dinero ofrecida. Es decir, al tipo de cambio de equilibrio, la suma de la cuenta corriente y la cuenta financiera es igual a cero.

5.3. LA INFLACIÓN Y LOS TIPOS DE CAMBIO REALES

Los **tipos de cambio reales** son los tipos de cambio ajustados por las diferencias internacionales en los niveles agregados de precios. Eso se hace para tener en cuenta los efectos de las diferencias entre las tasas de inflación. Es igual al tipo de cambio por el cociente de los agregados monetarios de los países de cuyas monedas se quiere averiguar el tipo de cambio real.

Tipo de cambio real = Tipo de cambio x (agregado 1/agregado 2)

El **tipo de cambio nominal** es aquel que no está ajustado por los niveles agregados de precios.

La cuenta corriente responde solo a las **variaciones de los tipos de cambio reales**, no a las variaciones de los tipos de cambio nominales.

- Los **productos de un país se abaratan** para los extranjeros solo cuando la moneda de ese país se deprecia en términos reales.
- Los **productos de un país se encarecen** para los extranjeros cuando la moneda se aprecia en términos reales.

5.4. PARIDAD DEL PODER ADQUISITIVO

La **paridad del poder adquisitivo entre las monedas de dos países** es el tipo de cambio nominal con que una determinada cesta de bienes y servicios costaría lo mismo en los dos países.



- Es una herramienta muy útil estrechamente ligada al concepto de tipo de cambio real.
- Los cálculos de la paridad del poder adquisitivo normalmente se hacen estimando el coste de cestas amplias de la compra, que contienen muchos bienes y servicios.
- A largo plazo, sirve para predecir las variaciones de los tipos de cambio nominales. Los tipos de cambio nominales entre países que tienen niveles de desarrollo económico similares, tienden a fluctuar en torno a los niveles con los que una determinada cesta de la compra tiene costes similares.

Los tipos de cambio nominales suelen ser diferentes de la paridad del poder adquisitivo. Estas diferencias se deben, entre otras cosas, a causas sistemáticas, como ocurre con los niveles agregados de precios son más bajos en los países pobres que en los ricos, porque los servicios tienden a ser más baratos en los países pobres.



BIBLIOGRAFÍA

- *Fundamentos de economía, 3ª Ed*. Paul Krugman, Robin Wells, Kathryn Graddy. ISBN: 9788429126464.

